COMO JUGAR MONOPOLIO EN EL MUNDO REAL

Por qué la renta de una casita verde es mejor que un cheque de nómina



SANTIAGO R. T.

Como jugar Monopolio en el mundo real

Por qué la renta de una casita verde es mejor que un cheque de nómina.

Santiago R. T.

Exoneración de responsabilidad del editor y del escritor.

“Nos están robando la riqueza a través del dinero por el que trabajamos”.

Buckminster Fuller

“Nunca he dejado que la escuela interfiriera con mi educación”. –Mark Twain

Este libro está dedicado a ti, que no permites que la escuela interfiera con tu educación.

Gracias por invertir en tu educación financiera.

¡DESPIERTA!

La Casa de Papel no trata de un robo bancario cualquiera. Trata de como los bancos centrales de todo el mundo crean dinero de la nada y se lo reparten entre ellos.

Monopolio NO es un juego. Fue diseñado con un propósito. Explica por qué los ricos se vuelven más ricos mientras todos los demás trabajan por un cheque de nómina.

El sistema educativo es una fachada creada por John D. Rockefeller, quien elimino la materia del dinero intencionalmente para asegurarse una fuente interminable de empleados obedientes que no cuestionen la autoridad.

EL SISTEMA NO ESTA QUEBRADO.

FUE DISEÑADO ASI A PROPOSITO.

Ve al trabajo.

Manda a tus hijos a la escuela.

Sigue la moda.

Actúa normal.

Camina por los pavimentos.

Mira televisión.

Ahorra para tu vejez.

Obedece la ley.

Repite después de mí:

Soy libre.

Solo hay dos drogas que la civilización occidental permite:

La cafeína de lunes a viernes, para que puedas desempeñarte muy bien en tu trabajo y ser parte de la sociedad.

Y el alcohol de viernes a domingo, para que te mantengas demasiado estúpido como para descubrir la prisión en la que estás viviendo.

Este libro te enseñara a salir de esa prisión.

"El aprendizaje está obstaculizando la educación". –Albert Einstein.

Es una realidad que nuestro sistema educativo nos prepara para el desastre financiero.

Cuando una persona no aprende nada sobre el dinero, termina intercambiando su libertad por un cheque de nómina y suficiente seguridad para vivir una vida mediocre, encadenada a un trabajo monótono y aburrido.

¿Cómo puede la persona promedio entender que la renta de una casita verde es mejor que un cheque de nómina, sin educación financiera? Es imposible.

¿Qué sucede cuando unos padres que no saben nada sobre el dinero, aconsejan a sus hijos respecto a cómo deben ganarlo?

¿Cómo vas a manejar un Ferrari, aprendiendo de alguien que maneja un Renault?

¿Cómo vas a comprar un Rolex, aprendiendo de alguien que tiene un Casio?

¿Cómo vas a ser libre financieramente, aprendiendo de alguien que esta encadenado a un empleo 40 años a cambio de un poco de dinero?

¿Cómo vas a ser Millonario, aprendiendo de una persona pobre?

¿Cómo no va a existir la pobreza, si a la escuela le parece más importante el Algebra y la Biología que la Educación Financiera?

John Taylor Gatto, maestro del año 3 veces de Nueva York, renuncio a ser el mejor maestro y escribió:

"La escuela no educa. Las escuelas no enseñan nada salvo como obedecer órdenes. Antes de la educación obligatoria, la tasa de alfabetización promedio era del 98%. Jamás ha vuelto a alcanzar el 91%...No puedo seguir haciéndole esto a los niños. Por favor, si alguien sabe de algún otro trabajo que no sea cruel, hágamelo saber".

Es una locura enviar a las personas a un lugar donde no aprenden nada sobre el dinero y lo único que se les enseña es a seguir órdenes y nunca cuestionar la autoridad.

Si estas a favor de la educación, obligatoriamente tienes que estar en contra del sistema educativo tradicional.

Este libro es de educación… pero no de la que imparten las escuelas.

En los últimos 25 años, la fuerza laboral se multiplico cuatro veces y todavía tiene estimado un mayor crecimiento de aquí al 2050.

La automatización eliminara de aquí al 2030 aproximadamente 800 millones de empleos, de acuerdo a Jack Ma, el hombre más rico de China.

Lo más probable es que tu empleo te lo robe el Sr. Robot. Lo que significa que habrá más empleados buscando menos empleos.

Economía básica: a mayor oferta de empleados, menor salario.

¿Estás viviendo en un mundo que dejo de existir hace mucho?

¿Cómo pueden seguir aconsejando a las personas de la misma manera que hace 100 años?

¿Es que nadie se da cuenta de lo que está ocurriendo?

Los empleos emigran a Oriente.

La clase media disminuye.

Los sueldos bajan.

Las tasas de interés por los ahorros están en su punto más bajo de la historia.

La pobreza aumenta.

Las personas que tienen que trabajar después del retiro aumentan.

La jubilación de millones está en el aire.

Los jóvenes se gradúan y no encuentran empleo.

Ante esto, ¿qué harás? ¿La respuesta es "volver a la escuela, conseguir una maestría, buscar un empleo, trabajar duro, salir de deudas y ahorrar dinero"?

Ese consejo es el causante de la brecha tan grande que existe entre los ricos y todos los demás.

Es 2018 y…

Seguimos mandando a los niños a la escuela, pero allá no aprenden nada sobre el dinero.

Las personas siguen creyendo que ahorrar dinero es saludable, cuando en 1971 dejo de ser dinero.

La automatización está eliminando millones de puestos de trabajo.

Las empresas buscan jóvenes recién graduados con más de cinco años de experiencia.

La economía mundial sigue tambaleándose por la inminente caída del dólar, los remates hipotecarios, las apuestas de Wall Street con los derivados y el desempleo masivo.

La gente sigue creyendo que su casa es un activo.

¡ES 2018 Y NADIE SABE NADA DE EDUCACION FINANCIERA!

Es hora de recuperar la cordura.

Capítulos

Prefacio

Un mendigo estaba sentado en una esquina. Llevaba varias décadas allí, viendo ir y venir a los demás. “Una limosna”, le pidió el mendigo a un desconocido que paso por allí. Mecánicamente estiro la mano para esperar recibir unas monedas. “No tengo nada para darle”, respondió el desconocido. Inmediatamente pregunto: “¿Qué es eso en lo que se sienta?” “Nada”, respondió el mendigo. “Es solo una caja vieja que tengo hace mucho tiempo. Me he sentado en ella desde que tengo memoria”. “¿Alguna vez te has detenido para mirar que es lo que tiene?”, pregunto el desconocido. “Nunca lo he hecho. ¿Para qué?, no tiene nada adentro”. “Échale un vistazo”, dijo el desconocido, insistiendo. El mendigo, algo confundido, hizo caso y se dispuso a abrir la caja. Lleno de asombro e incredulidad, vio que la caja estaba repleta de oro.

Yo soy el desconocido, y el libro que estas a punto de leer no tiene nada para darle. Lo único que puedo hacer es decirle que mire adentro. Pero no adentro de una caja como en la historia, sino en un lugar más cercano… dentro de sí mismo.

PARTE 1

Como los ricos juegan Monopolio en el mundo real

"Si la gente entendiese cómo funciona el sistema monetario mundial, habría una revolución mañana". –Henry Ford.

¿Cómo puedes jugar algo si no conoces las reglas? ¿Sabes que el dinero dejo de ser dinero en 1971? ¿Eres consciente de que los bancos nunca quiebran? ¿Has escuchado que cuando un banco quiebra, el gobierno lo rescata con el dinero de los contribuyentes? ¿Alguien te dijo que Rockefeller fue quien creo la Junta General de Educación? ¿Conoces cuál fue su propósito al crearla? ¿En la escuela te enseñaron lo que es un Banco Central? ¿Entiendes cómo te están robando a través del sistema de reserva fraccional? ¿Alguien te enseño que desde 1971 los ahorradores se convirtieron en perdedores? ¿Comprendes que si tú y yo no nos endeudamos, el sistema colapsa? ¿Cómo las personas pueden decir que el sistema educativo las prepara para el mundo real? ¿Cómo pueden ser tan ingenuas?

Es hora de recuperar la cordura.

En la primera parte te explicare la forma en que los ricos se hacen más ricos y la forma en que estos operan en el mundo real. Es muy importante adentrarnos en cómo funciona el dinero, antes de siquiera pensar en cómo hacer más dinero. La primera parte será muy importante, ya que son lecciones básicas de educación financiera que todo el mundo debería conocer.

Una vez entendidos los principios básicos de la educación financiera, nos podremos adentrar a fondo en la inversión de bienes raíces, pero no antes.

Es muy importante que mantengas una mente abierta, al mismo tiempo que te cuestionas todo. No aceptes nada de lo que te diga como una verdad absoluta. Cuestiona todo lo que te cuento. No me creas nada. Piensa por ti mismo y llega a tus propias conclusiones. Mi intención es que este libro te haga más despierto y curioso, no más dócil y obediente. La educación no se trata de entrenar a alguien para que siga al pie de la letra una seria de órdenes. La educación debe ser un proceso de autodescubrimiento personal.

Es posible que odies la escuela, pero que ames aprender. Es normal. La escuela asesina el espíritu de millones de niños todos los días, pero de una forma tan bonita, que nunca nadie sospecharía. Si tan solo las escuelas enseñaran estos principios básicos expuestos en la primera parte de este libro, habría menos niños que salen de la escuela sintiéndose estúpidos y desanimados, y el índice de pobreza disminuiría drásticamente.

No todos encajamos en el statu quo. Muchos vemos las cosas de forma diferente y no aceptamos pasar por esa línea de ensamblaje llamada educación. Si ves el mundo de una manera diferente, si no quieres pasar toda tu vida en un cubículo, si te sentiste estafado por lo que aprendiste en la escuela y si quieres hacer de este planeta un lugar mejor, este libro es para ti. Encontraras la primera parte emocionante. Probablemente, cuando termines de leerla, te darás cuenta de dos cosas:

1. Aprendiste mucho.
2. No sabes nada.

No te desanimes. Entre más y más aprendas y te eduques, más te darás cuenta de todo lo que desconoces. En el momento en que creas que lo sabes todo, probablemente es porque no sabes nada. Espero que este libro te inspire a aprender de por vida. Vivimos en un mundo

emocionante en una época única. Eres muy afortunado. Espero que aproveches esto al máximo.

Toma de este libro lo que te sirva, y lo que no te sirve deséchalo por completo. Recuerda que hay miles de maneras de llegar al paraíso financiero, y si la que buscas no existe, siempre puedes crearla. Eso es lo increíble de la época en la que vivimos.

Capítulo 1

Como ser rico: Cuatro casas verdes, un hotel rojo.

"Cuando encuentres que estas del lado de la mayoría, es hora de hacer una pausa y reflexionar profundamente". –Mark Twain

"Guarda ese estúpido juego de Monopolio y ponte a hacer tus tareas". Probablemente, el peor consejo que unos padres le puedan dar a un niño.

¿Qué aprendiste en la escuela sobre el dinero? Seguramente no mucho. ¿Tuviste alguna materia de ingresos pasivos? ¿Te enseñaron como pagar menos impuestos? ¿Aprendiste cómo usar la deuda para hacerte rico? ¿Sabes que son activos y pasivos? ¿Sabes leer un estado financiero? ¿Por lo menos sabes que es un estado financiero? Es una tragedia que salgamos de la escuela al mundo real y nos demos cuenta que a nadie le importa si sabemos el Teorema de Pitágoras o el Trinomio Cuadrado Perfecto.

Para aquellos que no fueron a la escuela, aquí les daré un resumen de lo que hubieran aprendido:

Estudiante: ¿Qué son los ingresos pasivos y como puedo hacer dinero mientras duermo?

Sistema escolar: No te preocupes por eso.

Sistema escolar: Las mitocondrias son la fuente de energía de la célula.

La escuela trata al dinero como si no fuera importante, como si fuera algo despreciable, pero lo que es verdaderamente despreciable es pasar 40 horas o más a la semana, durante 54 semanas al año, por 40 años, en un empleo ajeno, aburrido, haciendo toneladas de dinero para alguien más. No importa lo duro que trabajes en tu empleo, nunca será tuyo. No posees nada. No puedes vender tu empleo, no puedes heredarlo a tus hijos, no puedes sacarlo a bolsa ni franquiciarlo, no tienes control alguno. Sencillamente te pueden despedir mañana. Ya puedo escucharlos a algunos de ustedes diciendo: "Eso no pasara conmigo, mi empleo es seguro y me pagan muy bien" Déjenme decirles algo: todos los empleos son seguros hasta el día antes de que los despidan.

En 1900, había aproximadamente 480 fábricas de automóviles en Estados Unidos. Millones de "empleos seguros", ¿verdad? ¡No! ¿Cuántas quedan hoy? Tres, y con serios problemas. Chrysler fue absorbida cuando estaba tambaleándose, y el más grande de todos, General Motors, fue rescatado y paso a manos del gobierno.

Kodak era la empresa más grande de fotografía del mundo, era dueña del mercado mundial de fotografía, ¿dónde está hoy? En ninguna parte. Dejo de existir, junto con miles de "empleos seguros". Blockbuster era el gigante del mercado, tenía millones de tiendas y de franquicias por todo el mundo, ¿dónde está hoy? Ya lo adivinaste: en nuestra memoria. Hace 30 años existían más de 40 fabricantes de ordenadores en Estados Unidos. ¿Cuántos quedan hoy? Menos de cuatro.

En su momento, hace miles de millones de años, los dinosaurios también habitaron el planeta. Eran muy grandes, parecían muy fuertes y todos desaparecieron. ¿Cómo sabes que tu empleo no desaparecerá? ¿Cómo sabes que un chino al otro lado del mundo no te lo robara? Según Jack Ma, el fundador de Alibaba y el hombre más rico de China, de aquí al 2030 se perderán aproximadamente 800 millones de empleos. Todo esto debido a la globalización y a los robots que cada vez podrán desempeñar más funciones.

¿En serio crees que nada de esto va a afectarte? No te dejes engañar solo porque estas personas vivan a unas pocas horas en avión: todas son tu competencia. Tu competencia no tiene que vivir en la misma ciudad que tú, ni siquiera en el mismo continente, ¡ni siquiera necesita ser humano! En resumen, puedes quedarte sin empleo si:

-Si lo puede hacer un robot.

-Si lo puede hacer un ordenador.

-Si solo se basa en la experiencia.

-Si es monótono y nada creativo.

-Si es muy manual.

-Si puede volverse digital.

-Si alguien más lo puede hacer por menos.

Por supuesto, no todos los empleos se perderán, pero aquellos que sobrevivan verán como bajan y bajan sus salarios. ¿Por qué? El ingreso de las grandes economías emergentes provenientes de Asia aportó más de 2.500 millones de personas al mercado global. La ley de la oferta y la demanda dice: A mayor oferta, menor salario. Aquellos que pierdan su empleo comenzaran a competir por los pocos empleos que queden, haciendo que haya mayor oferta de empleados y por ende el salario baje y baje. Es economía básica. Te daré un ejemplo:

Imagina que el mercado requiere 10 ingenieros para realizar trabajos de construcciones civiles y tan solo existen 6 ingenieros. ¿Qué pasa? Los salarios son altos, ya que la oferta es mucho menor que la demanda. En este caso, los ingenieros establecen su precio.

Ahora imagina que el mercado sigue requiriendo 10 ingenieros, pero ahora hay 20 dispuestos a trabajar. ¿Qué crees que pasara? Adivinaste. Los salarios serán bajos y el mercado determinara el precio que se les pague a los ingenieros. Si un ingeniero busca obtener un aumento, horario flexible, más tiempo de vacaciones, jubilación garantizada y primas adicionales, le podría terminar costando su empleo. Alguien más, que no tenga empleo y este desesperado por trabajar, estará dispuesto a hacerlo por mucho menos.

Mañana, cuando llegues a tu trabajo, imagínate que en la puerta de la empresa hay miles de millones de chinos e indios (incluso robots) pidiendo a gritos trabajar por una décima parte de lo que tu cobras. Bueno, eso es más o menos lo que está ocurriendo y lo que significa la globalización.

¿Tiene sentido trabajar tan duro por algo que nunca será tuyo? ¿Tiene sentido gastar más de $100,000 dolares en un título universitario y no aprender nada sobre el dinero? ¿Tiene sentido trabajar en el negocio de alguien más pero no en el tuyo? ¿Tiene sentido pasarse la vida haciendo algo que odias solo porque al final del día hay un cheque de nómina? ¿Tiene sentido que nuestras escuelas sean igual que hace cien años, cuando el mundo cambia completamente cada cinco años? ¿Es que nadie se da cuenta de lo que está pasando?

Estos son algunos consejos que probablemente recibiste en la escuela o en tu casa:

-“Obtén un diploma”.

-“Consigue un empleo”.

-“Sube por la escalera corporativa”.

-“Trabaja duro”.

-“Ahorra dinero”.

-“Tu casa es tu mayor inversión”.

-“No te endeudes”.

-“Busca una empresa que se encargue de ti cuando te jubiles”.

Los cuentos de hadas son muy bonitos, especialmente porque todos tienen un final feliz. Lamentablemente, si sigues al pie de la letra estos cuentos de hadas, no “vivirás feliz por siempre”. Si juntas todos esos consejos, tendrás la receta perfecta para el desastre financiero.

UN ATRACO LLAMADO EDUCACION

La brecha entre los ricos, la clase media y los pobres se ha hecho cada vez más amplia y se da porque las personas no saben que existen dos tipos de educación: la educación tradicional y la educación financiera. La educación tradicional se implementó en el siglo anterior, y se creó con el objetivo de llevar a las personas de la era agraria a la era industrial. Anteriormente, en la era agraria, las personas eran empresarias. Todos tenían su propio negocio y ser independientes financieramente era algo común. Debió ser una época hermosa: no se escuchaban palabras como “empleo seguro”, “jubilación” y “sindicatos”.

Cuando comenzaron a aparecer magnates como Henry Ford, John D. Rockefeller y Andrew Carnegie, se comenzaron a crear mega fábricas que se adaptaran a las necesidades de la nueva época que estaba surgiendo. El automóvil, el petróleo y el acero, comenzaron a tener mucha demanda en aquel entonces. El mundo estaba entrando en una nueva era.

John D. Rockefeller creo, en 1903, la Junta General de Educación. Su propósito era llevar a las próximas generaciones a la era industrial. El sistema educativo actual está basado en el sistema Prusiano, el cual está diseñado para enseñarles a las personas a seguir órdenes, ser dóciles, obedecer la autoridad y castigar el libre pensamiento. Existen muchas teorías de cuál fue su verdadero propósito al implementar esta Junta. Se dice que lo hizo con el fin de influir en las generaciones futuras y así poder contar con un suministro constante de mano de obra barata y calificada. Muchos creen que omitió intencionalmente la materia del dinero para así poder esclavizar a las personas a este.

No hay que ser un genio para saber que si este era su propósito, tuvo éxito: vamos a la escuela de los ricos, trabajamos muy duro para los ricos, pagamos impuestos a los ricos, ahorramos dinero en los bancos de los ricos e invertimos en nuestra jubilación en los fondos de los ricos. Lo más gracioso es que las personas creen que son libres.

G. Edward Griffin, en su famoso libro *The Creature From Jekyll Island*, un libro sobre la creación de la Reserva Federal y la Junta General de Educación, escribe lo siguiente:

"El propósito de la creación de la Junta General de Educación era usar el poder del dinero para influir en la dirección del proyecto educativo, y no, como mucha gente creía entonces, mejorar el nivel de educación. El objetivo era usar las aulas para enseñar hábitos que invitaran a la gente a ser dócil y obediente con sus superiores. Se intentaba –y aun se hace– producir ciudadanos con la preparación suficiente para realizar un trabajo productivo bajo supervisión, pero no tan despiertos como para cuestionar la autoridad o para intentar trepar en la escala social. La verdadera educación estaba limitada a los hijos y las hijas de las elites. Para el resto, lo mejor era producir empleados hábiles sin otra aspiración particular que disfrutar una vida promedio".

Independientemente de que creas o no que existía y existe una conspiración, la verdad es que en 22 años de educación de una persona promedio, desde la escuela hasta la universidad, no existe ni una sola materia de educación financiera. Arrojar al mundo real a una persona sin preparación financiera es una crueldad. Puedes ser doctor, ingeniero, taxista, abogado, o lo que sea, e igualmente usaras dinero. Lo único que todos nosotros tenemos en común es que usamos dinero, y es precisamente lo único que a nadie le parece importante aprender.

Lo que vas a aprender en este libro te dará una ventaja enorme con respecto del 99% de las personas. La gente, al no contar con educación financiera, no le queda de otra que intercambiar su libertad por un cheque de nómina. La mayoría de las personas pasan el resto de sus vidas con miedo a que las despidan y no poder pagar sus deudas y préstamos estudiantiles.

La educación financiera no es economía, ni finanzas, ni negocios, ni hacer un MBA, ni tampoco ir a Harvard, Stanford o Wharton. Ninguna universidad te enseñara educación financiera. ¿Por qué? Porque todas parten del mismo error: te enseñan a trabajar duro por dinero. A partir de ahí, ya no hay mucho que puedas hacer. Todas las demás dificultades surgen de ese principio. Si trabajas por dinero, estas condenado a pagar los impuestos más altos, a depender de alguien más para vivir, a ahorrar dinero y ver como se devalúa cada año por la inflación, y a rezar para que alguien más en China o en India, o incluso un robot, no te vaya a quitar tu empleo.

¿COMO SE JUEGA MONOPOLIO?

Probablemente sabes que la fórmula para hacerse rico en Monopolio es: “Cuatro casas verdes las intercambio por un hotel rojo”. El mundo real no es muy diferente.

¿Alguna vez te has detenido a mirar como amasan sus grandes fortunas las personas ricas? ¿Alguna vez has visto la revista Forbes y te has puesto a pensar como consiguen tanto dinero? ¿No te parece sospechoso que muchas de las personas más ricas que han existido NUNCA hayan pisado un salón de clases? ¿Por qué es así?

La razón por lo que los ricos se hacen más ricos trabajando cada vez menos y menos es la siguiente: Los ricos no trabajan por dinero, trabajan por activos. Punto. Eso es todo lo que necesitas saber para hacerte rico. No tienes que ir a una universidad si no quieres, ni conseguir un empleo, ni tener ingresos elevados. Todo lo que necesitas es aprender a construir o comprar activos.

¿Parece fácil, verdad? Resalto que suena simple, pero no lo es. Muchos dicen que es de hecho lo más difícil que puedes hacer, pero yo no estoy de acuerdo. Piensa lo siguiente: ¿Qué te parece más difícil? ¿Trabajar en un cubículo todos los días, más de ocho horas, 5 días a la semana, por más de 54 semanas al año, durante 40 años, en algo que nunca será tuyo? ¿O aprender educación financiera, emprender un negocio, aprender a invertir, fracasar un par de veces y vivir el resto de tu vida en tus términos? Emprender e invertir es difícil, no cabe duda, ¿pero más difícil que ser empleado?

Ahora, ¿qué es un activo? Si buscas en un diccionario o en algún libro de texto académico la definición de un activo, y eres como yo, terminaras mareado y confundido. Un contador o una persona que haya estudiado esos libros lo entenderá perfectamente, pero alguien común no lo entenderá muy bien.

En términos sencillos, un activo es algo que pone dinero en tu bolsillo, trabajes o no trabajes. Por ejemplo, cuando compro una propiedad para rentar, si con la renta del inquilino pago la hipoteca, los gastos, los impuestos, los seguros y la administración, y me queda dinero, esa propiedad es un activo. La confusión se da porque muchas personas creen que sus pasivos son activos.

Tu trabajo no es un activo, por muchas razones: no te pertenece, no puedes venderlo y no puedes heredarlo a tus hijos. Tu casa tampoco es un activo, por más que se esté valorizando. Como sabes, tu casa mes a mes te cuesta dinero: impuestos, mantenimiento, servicios públicos, administración, etc. No solo no es un activo, sino que es tu mayor pasivo. En la crisis financiera de 2008, en Estados Unidos, las personas tuvieron lo que se llama “percepción de riqueza”. Este fenómeno se da cuando se convierten en “millonarios de papel”, es decir, cuando sus pasivos, como sus autos y sus casas, se valorizan. Las personas realmente pensaban que eran millonarias. La mayoría comenzó a usar sus casas como cajeros automáticos, pidiendo préstamos sobre el valor líquido de la vivienda para así cancelar deudas de tarjetas de crédito o pagarse unas vacaciones por el Caribe. Todo estaba bien mientras sus casas se estaban valorizando. Nadie nunca se dio cuenta que estaban en la burbuja inmobiliaria más grande de los últimos años, y que su explosión haría tambalear a la economía mundial. Cuando la burbuja exploto, las personas se dieron cuenta a las malas de que sus “activos” en verdad eran pasivos. Muchos se encontraron “por debajo del agua”, es decir, debían más por sus viviendas de lo que estas realmente valían.

Si tan solo las personas hubieran conocido algo tan sencillo como la definición de activos y pasivos, no estaríamos en una crisis que amenazara con derrumbar el sistema monetario mundial. Una persona con educación financiera sabe perfectamente que su casa es un pasivo, incluso si su valor se está duplicando cada año.

Un pasivo es algo que saca dinero de tu bolsillo, trabajes o no trabajes. Por ejemplo, volviendo a la propiedad anterior, si con la renta del inquilino no alcanzo a cubrir los gastos y me toca poner dinero de mí parte, esa propiedad termina siendo un pasivo.

A continuación, te mostrare tú boleta de calificaciones en el mundo real: tu estado financiero.



Tomado de: escuelapararicos.net

El enfoque de los ricos en el estado financiero es en la sección de los activos. Los ricos no buscan un empleo bien pagado, ni trabajar para obtener una ganancia puntual. En pocas palabras, no les interesan los ingresos. Los ricos buscan construir o comprar activos que les den ganancias residuales. Es decir, primero trabajan muy duro por el activo, luego se relajan mientras el activo trabaja.

Si analizas el estado financiero a continuación, sabrás porque tu casa es un pasivo, aunque tu banco te diga que es un activo:

TU ESTADO FINANCIERO

Declaración de ingresos

Ingresos

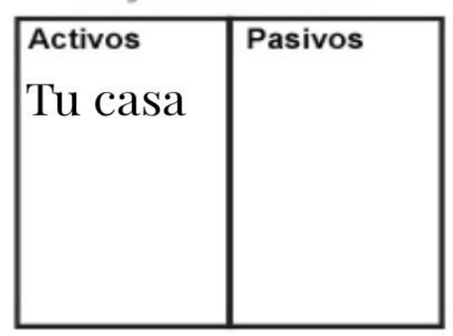
Gastos

Hoja de balance

Activos	Pasivos
	Tu casa

Tu casa es un pasivo porque tienes que pagar la hipoteca y no te da dinero. Incluso si no tienes hipoteca y la casa está libre de deudas, sigue siendo un pasivo, ya que igual tienes que pagar por los servicios, la electricidad, el agua, el mantenimiento, la administración y los impuestos. Si no me crees, solo deja de pagar los impuestos y te darás cuenta quien es el verdadero dueño de tu casa.

ESTADO FINANCIERO DEL BANCO



Cuando vas a un banco y te dicen que tu casa es un activo, efectivamente tienen razón. El problema es que no te dicen de quien es el activo. El activo es del banco. En pocas palabras: el activo no es la casa, eres tú. Tú eres el activo porque les haces llegar cada mes los pagos hipotecarios. Los bancos saben perfectamente que una casa desocupada es un gran pasivo. Por esta razón las rematan. Si de verdad fueran activos, ¿crees que rematarían propiedades? Por supuesto que no.

Es muy importante conocer los términos básicos de educación financiera antes de adentrarnos en el mundo de los bienes raíces en las próximas secciones del libro. Si no conoces el lenguaje de los ricos y las reglas de Monopolio, no podrás jugarlo.

Los ricos hablan el mismo idioma que todos, ya sea inglés, español o mandarín. Pero definitivamente, su lenguaje es muy diferente. Puedes diferenciar a una persona rica por las siguientes afirmaciones:

-“Estoy buscando una propiedad que me de flujo de efectivo positivo mensual”:

-“Busco invertir en las acciones de una compañía que pague dividendos anuales”.

-“Estoy trabajando en sistematizar mi negocio para que funcione sin mi presencia”.

-“Mi estrategia de salida es hacer publica mi empresa a través de una OPI (Oferta Pública Inicial)”.

-“Busco empresarios competentes que quieran adquirir una franquicia de mi negocio”.

Como lo habrás notado, todas las afirmaciones anteriores hacen referencia a activos. Por esta razón, su riqueza crece de manera exponencial. Mientras una compañía aumenta su valor en el mercado a $40 millones de dolares, un abogado decide subir su tarifa a $200 dolares la hora. La diferencia se ve desde la luna. El abismo de diferencia entre trabajar por activos y trabajar por dinero es inmenso.

Una persona de clase media o pobre está totalmente enfocada en sus ingresos. Puedes reconocerla por las siguientes afirmaciones:

-“Estoy buscando un empleo que tenga muchos beneficios”.

-“El gobierno o una empresa deberían hacerse cargo de mi retiro”.

-“¿Para que necesito invertir? Tengo un buen salario y una pensión garantizada”.

-“¿Qué tan rápido puedo ascender y obtener aumentos en su empresa?”

-“¿Cuántos días de incapacidad tengo al año?”

-“Volveré a la escuela para obtener más títulos y así conseguir un aumento”.

No importa si es un empleado del gobierno o el presidente de Coca Cola, los valores y la mentalidad del empleado siempre son los mismos.

En pocas palabras:

-Los ricos se enfocan en los activos.

-La clase media y pobre se enfoca en los ingresos.

Resultado: los ricos se hacen más ricos trabajando cada vez menos.

Si solo una cosa aprendes al leer este libro, que sea esta: los ricos no trabajan por dinero, trabajan por activos. Copia esa frase y pégala donde la puedas ver todos los días. Esa es la base de la educación financiera real. Si aprendes la diferencia de eso, considérate por delante del 99% de la población mundial.

Monopolio no es un juego de “ir a la escuela, conseguir un empleo, buscar un aumento y trabajar duro”. Monopolio es un juego que explica el poder de los activos. En Monopolio como en la vida real, gana la persona que tenga más activos.

DOS TIPOS DE MILLONARIOS

En el mundo, existen dos tipos de millonarios:

1. Los millonarios que trabajan por dinero: No todos los millonarios son iguales, ni todos son igual de millonarios. Esta categoría es para las personas que son “millonarios de valor neto”, es decir,

para las personas que son ricas debido a su patrimonio. Para calcular tu patrimonio, simplemente tomas todos tus bienes como autos, casas, inversiones, ahorros, pensión y posesiones, y le restas tus pasivos. El resultado, es tu patrimonio neto. Existen muchas personas que afirman ser realmente millonarias, pero la verdad es que solo lo son en papel. Estas son las personas que más salieron perdiendo en la última crisis financiera, y son las que lo perderán todo en la próxima. Este tipo de millonarios está dando por hecho de que sus pasivos –sus autos y casas– son activos.

Estas son las razones de por qué el patrimonio neto no es una medida confiable de riqueza:

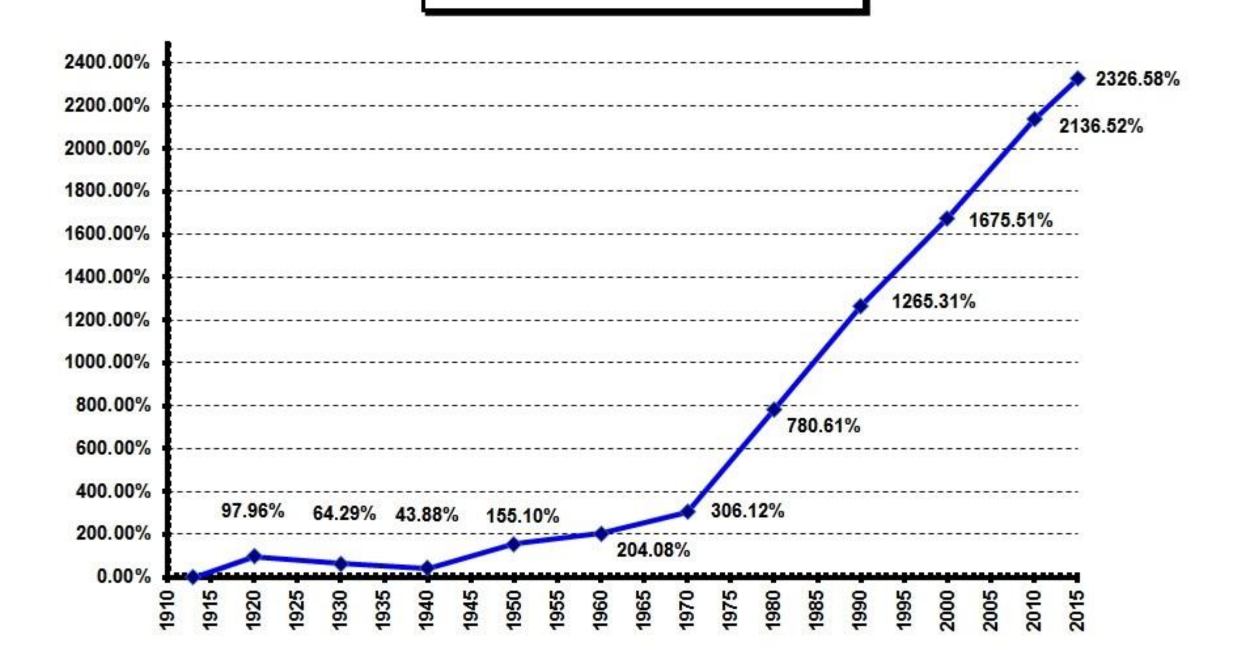
-Se basa en las opiniones y valuaciones de alguien más, no en hechos.
-Está sustentado en posesiones que por lo general son pasivos cuyo valor está en declive.
-En un Casino, ¿contarías tu dinero mientras todavía estas sentado en la mesa de apuestas? Por supuesto que no. Si tu dinero sigue en el juego, no te pertenece. Le pertenece al juego. El valor de tu casa puede fluctuar constantemente debido a los factores del entorno económico.
-Casi siempre, cuando las personas sienten que su patrimonio neto aumento, es porque en verdad el dinero está a la baja. Por lo general, el valor de tu casa no aumenta, lo que pasa es que se necesita más dinero para comprarla producto de la inflación. Esto genera una falsa percepción de riqueza.

Cuando el mercado colapso en 2008 –lo cual volverá a ocurrir– los millonarios que trabajan por dinero se dieron cuenta a las malas de que sus activos, en verdad eran pasivos inflados por la especulación de aquel entonces. Cuando el valor de sus pasivos se desplomo, lo perdieron todo, incluyendo sus empleos bien pagados. Imagínate que te encuentres debiendo $200,000

dolares por una casa que vale $50,000. Bueno, más o menos eso fue lo que ocurrió. Fue un desastre hipotecario causado por personas sin educación financiera, tanto los banqueros que otorgaron los préstamos como los prestatarios con altos riesgos crediticios.

Mucha gente adinerada de esta categoría se contara entre los nuevos pobres en el futuro. Esto será así porque están violando la regla número uno de Monopolio: los ricos no trabajan por dinero. Las personas que midan su riqueza en dinero lo perderán todo. ¿Por qué? Porque el dinero ya no es dinero. El dólar americano murió el 15 de agosto de 1971, al desvincularlo del patrón oro. Posteriormente, todas las divisas siguieron el mismo camino. La riqueza de las personas está siendo robada a través del dinero por el que tanto trabajan. Las personas que midan su riqueza en dinero, se llevaran una gran sorpresa.

Déjame mostrarte lo que le está ocurriendo a la riqueza de los millonarios que trabajan por dinero:



¿Qué significa esta grafica? Depende a quien le preguntes. A una persona sin educación financiera, probablemente no le vea mucho sentido. Sin embargo, son malas noticias para los millonarios que trabajan por dinero. Esta grafica muestra cómo ha crecido la inflación desde 1910.

Mira el año 1971, año en que el dólar americano quedo desvinculado del oro. Al no respaldar el dinero por ningún metal precioso, los bancos centrales pudieron imprimirlo a su antojo a través de un sistema llamado reserva fraccional. La reserva fraccional varía dependiendo de cuánto dinero se quiera suministrar o extraer de la economía. Asumamos que la reserva fraccional es de 10, y tú tienes en el banco $100 ahorrados. El banco, a través de este mecanismo, tiene licencia para imprimir dinero sobre tus ahorros en un múltiplo de 10, es decir, puede imprimir $1000 y prestarlos a cualquier persona que lo pida. Tus $100 ahora valen menos porque representan $1000 en la economía. Esto es lo que se conoce como inflación. La inflación

es buena para los deudores pero mala para los ahorradores, ya que ven como su dinero va perdiendo cada vez más valor.
Durante la crisis de 2008, en muchos bancos, la reserva fraccional era de 40. Esto quiere decir que si ahorrabas $1, ellos prestaban $40, destruyendo el valor adquisitivo de tu dinero en un múltiplo de 40.

Seamos muy generosos y digamos que encuentras un banco que te pague 4% de interés por tus ahorros (2.5% después de impuestos aproximadamente). Si la inflación sube ese año 5%, en verdad estás perdiendo dinero. La persona común y corriente nunca se le ocurriría pensar que cada día su dinero vale menos y menos.
No te preocupes si no entiendes bien esto. De hecho, entre más honesto e inteligente seas, más difícil te será entenderlo.

Te mostrare un ejemplo simplificado para mostrarte un poco el proceso:

Ahorrador: 100 × 4% = 4 dolares al año.
Deudor: 1000 × 10% = 100 dolares anuales.

Mientras el banco gana $100 dolares por dinero que creo de la nada, el ahorrador tan solo gana $4 dolares por dejarlo usar su dinero y devaluarlo. El banco acepta pagarle al ahorrador 4% de interés por sus ahorros, es decir, 4 dolares al año por sus 100 dolares ahorrados.
Hay que aclarar que esos 4 dolares son antes de impuestos. Después de impuestos, en verdad serian entre 2.5 y 3 dolares. Recuerda que el interés por los ahorros está gravado a la tasa más alta de impuestos. También asumimos que el banco presta esos $1000 dolares que invento de la nada a una tasa del 10% anual, pero en ocasiones suele ser mucho mayor.

Todo el sistema financiero mundial tiene como base la inflación. Los bancos, los gobiernos y la economía en general necesitan que haya inflación. Una de las razones es porque si las personas creen que los precios de los productos y servicios subirán, gastaran más rápido su dinero. Si sospecharas que el auto que planeas comprar va a ser más barato el próximo año, guardarías tu dinero, lo ahorrarías y la economía se estancaría. Si todos hicieran esto, sencillamente el sistema colapsaría. La economía necesita que el efectivo siga fluyendo, de un lado a otro. Como las personas saben que los artículos y servicios aumentan cada año, gastan su dinero deprisa. Esto ocasiona que tengamos una economía de especuladores en lugar de inversionistas. Los especuladores juegan con la inflación para aumentar más el valor de sus bienes y revenderlos más caros, haciendo la vida de millones de personas más difícil.
Otra razón es que la inflación permite que los deudores puedan pagar sus préstamos con dinero más barato en el futuro. Como siempre, la moneda tiene dos caras, y lo que es bueno para los deudores, es malo para los ahorradores.

En Venezuela, los que eran millonarios hace unos años que median su riqueza en dinero, hoy están en la calle. El dinero por el que tanto trabajaron perdió todo su valor. Este es el resultado de medir la riqueza en dinero.
Probablemente tú me dirás: “Pero eso paso en Venezuela, un país donde existe una dictadura y ocurrieron mil sucesos más. Es un caso aislado”. No es el único y no es aislado.

En Alemania, en el siglo anterior, entraron también en hiperinflación. El gobierno imprimió dinero de tal manera que este perdió todo su valor. Una persona que era billonaria, dos años más tarde, estaba viviendo en la calle. Las personas que trabajaron por dinero terminaron perdiéndolo todo. Cuenta la historia que una señora estaba arrastrando una carretilla de dinero hacia una tienda para comprar pan. Cuando salió de la

tienda a recoger la carretilla y pagar el pan, se encontró con que le habían robado la carretilla, pero el dinero seguía ahí. Ese es el resultado del dinero toxico.

Más recientemente, en Zimbabue, un país que hasta hace poco era muy rico, ocurrió lo mismo. La moneda quedo destruida y se vieron obligados a imprimir billetes de “1 trillón de dolares”. Probablemente, hoy en día, con eso te alcance para comprar un huevo.

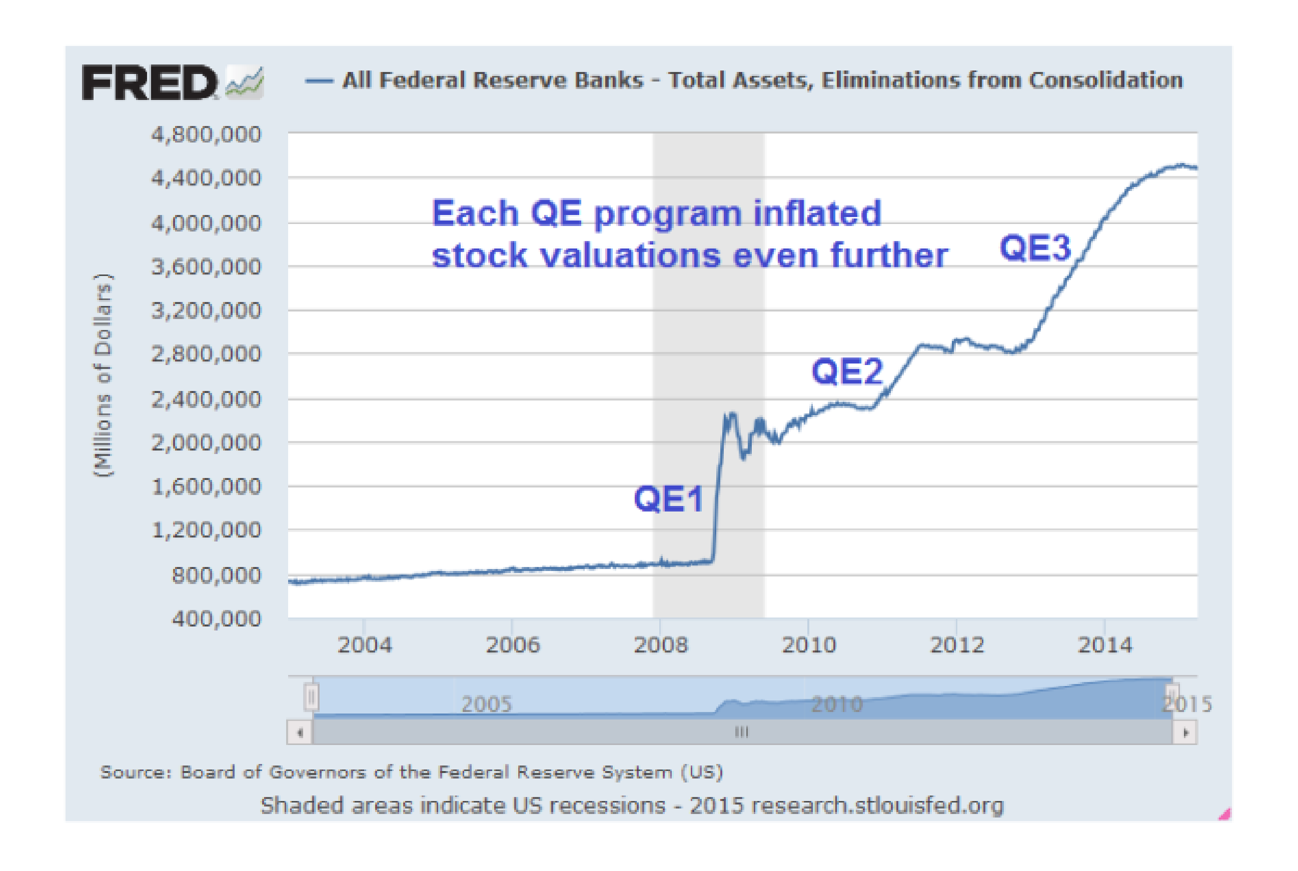
Es una realidad global: el dinero dejo de ser dinero hace mucho tiempo. Históricamente, el dinero por decreto, es decir, el dinero cuyo único respaldo es una ley del gobierno en lugar de un metal precioso, vuelve a su valor original: cero.

¿Cómo puede la persona común y corriente saber que la raíz de todos sus problemas financieros es precisamente el dinero por el que tan duro trabaja? Es imposible.

Dejar de respaldar el dinero con el oro es el equivalente a que tú te levantes todos los días a trabajar muy duro, mientras tu vecino simplemente enciende la imprenta y comienza a crear dinero de la nada. Esto pasa todos los días, a toda hora, en todo el mundo.

“No hay forma más sutil y segura de derribar las bases de la sociedad, que corromper la moneda. El proceso involucra todas las fuerzas de la ley económica con la destrucción, y lo hace en tal forma que ningún hombre sería capaz de detectarlo”. –John Maynard Keynes, economista británico.

A continuación, mira lo que le están haciendo los bancos centrales y los gobiernos a la “riqueza” de los millonarios que trabajan por dinero:



¿Qué significa esta grafica? Que mientras te levantas todos los días a trabajar muy duro por dinero, los bancos y gobiernos de todo el mundo simplemente encienden la imprenta y comienzan a crear dinero de la nada, devaluando tus ahorros, incrementando los impuestos, aumentando la deuda pública y disparando la inflación.

Esta grafica hace referencia a la “expansión cuantitativa”, una forma elegante de decir “impresión masiva de dinero”. Mira el año 2009. Cuando se declaró la recesión en Estados Unidos y el mundo entro en crisis, los bancos imprimieron dinero de tal manera que me sorprende que no hayamos caída en una hiperinflación. Solo mira la gráfica. ¡La mayor impresión de dinero de todos los tiempos! Los bancos centrales trataron de mantener el sistema monetario de pie artificialmente (aun lo hacen), inyectándole billones de dolares a la economía. ¿Quién crees que pagara por toda la deuda que crearon y se repartieron entre ellos? Los contribuyentes. Y los hijos de sus hijos.

En pocas palabras: los gobiernos tratan de solucionar el problema que surgió por imprimir dinero, imprimiendo más dinero.

¿Ahora entiendes mejor porque es un suicidio financiero trabajar por dinero y ahorrarlo? ¿Entiendes porque los millonarios que trabajan por dinero lo perderán todo si el mundo entra en otra crisis? ¿Comprendes porque la regla de Monopolio dice: "el banco nunca quiebra, si se queda sin dinero, puede crear todo el dinero que necesite con solo imprimirlo en cualquier papel corriente"? ¿Crees que Monopolio es solo un juego? ¿Acaso no ves que sus reglas son las mismas que aplican los bancos centrales en todo el mundo? ¿Tiene lógica para ti que trabajes por dinero y lo ahorres cuando todos los países del mundo están destruyendo su propia moneda imprimiéndola? ¿No crees que en la escuela alguien debió molestarse en enseñarte todo esto?

¿Por qué los países están destruyendo su propia moneda? Existen muchas razones.
Como sabes, el mayor temor de un gobierno es el desempleo. Si el desempleo de un país aumenta, la pobreza aumenta, las personas comienzan a quedarse sin hogar y sin dinero, y por ende, la criminalidad empieza a subir. Si la moneda de un país se fortalece mucho con respecto al dólar, las exportaciones a Estados Unidos disminuirán y se harán cada vez más lentas. Todo esto provocara una gran desaceleración en la economía y por ende el desempleo aumentara. Si los países no debilitan su moneda, esta comenzara a tomar fuerza y valor, y el precio de los productos y servicios de los países comenzaran a aumentar demasiado en el mercado global, las exportaciones se harán cada vez más costosas y la economía hará implosión.
Los gobiernos del mundo actualmente harán casi cualquier cosa para mantener a la gente trabajando, incluso si eso significa destruir su propia moneda.

¿Qué significa todo lo anterior? Que los millonarios que trabajan por dinero tienen sus días contados. Si no mueven ese dinero a activos que les den flujo de efectivo positivo, estarán fritos. Solo porque hoy te paguen $5 millones de dolares al año de salario, no significa que en unos años sigas siendo rico. De hecho, en unos años, alguien puede tener billones en el banco y decir: “Soy billonario”. Lo seria, técnicamente. Pero también estaría en bancarrota. Bienvenido al Monopolio de la vida real. Todo aquel que trabaje por dinero mirara impotente como este se devalúa más y más. Es como si estuvieras trabajando por “Mona Lisas originales” que estás viendo salir de una imprenta.

Actualmente, las tasas de interés de los ahorros están en los niveles más bajos de la historia. Incluso en Japón, Suecia y otros países de Europa, se está empezando a implementar tasas de interés negativas. ¿Qué significa? Que la gente está comenzando a pagar para poder ahorrar dinero. Es cuestión de tiempo para que el resto del mundo implemente esta medida. Por si quedaba alguna duda de que los ahorradores son perdedores, ya quedo claro.

¿Por qué te cobrarían por ahorrar dinero? Porque tus ahorros son un activo tuyo, pero un pasivo del banco. Déjame explicártelo con un estado financiero:

ESTADO FINANCIERO DEL BANCO



Hoja de balance

Activos	Pasivos
	Ahorros

Como ves, tus ahorros aparecen en el estado financiero del banco como pasivos, ya que te tiene que pagar interés por ellos. En tu estado financiero, aparecen como activos, ya que te “tienen” que pagar un interés. Los bancos solo ganan dinero por los deudores, no por los ahorradores.

TU ESTADO FINANCIERO

Declaración de ingresos

Ingresos

Gastos

Hoja de balance

Activos	Pasivos
Ahorros	

Por supuesto, esto era antes de que las tasas cayeran a los niveles de ahora, y como recuerdas en la explicación anterior, luego de hacer un análisis de lo que sube la inflación al año, en verdad los ahorros la mayoría de las veces están siendo pasivos, y con el tiempo esta tendencia se hará aún más visible.

La implementación de tasas de interés negativas significa que este mundo está repleto de dinero falso. Como probablemente te lo imaginas, el dinero no se crea cuando tú y yo ahorramos, sino cuando alguien pide prestado. Ya ni siquiera necesitan imprimir dinero los bancos. El dinero se crea en un pestañeo electrónico. Aparece como una entrada contable en un ordenador. Es todo un acto de prestidigitación. John Kenneth Galbraith, reconocido economista canadiense, ya lo había advertido: “El proceso por el cual los bancos crean dinero es tan simple, que la mente es repelida”.

Los millonarios que trabajan por dinero y miden su riqueza en el patrimonio neto deberán tomar nota de la advertencia de Warren Buffett, el inversionista más rico del mundo: “Lo único que les puedo decir es que lo peor que pueden hacer es invertir en efectivo”.

Todo esto nos lleva al otro tipo de millonarios.

2. Los millonarios que trabajan por activos: Estos son los verdaderamente pudientes. En esta categoría, se encuentran los millonarios reales: los que no necesitan un cheque de nómina ni mucho menos un empleo para ser ricos. Steve Jobs pertenecía a esta categoría. Su cheque de nómina anual era de $1 dólar. Steve conocía las reglas de Monopolio. Él no trabajaba por dinero. Bill Gates está muy mal pagado para ser el hombre más rico del mundo: gana alrededor de $500.000 dolares al año en forma de salario. Como debes imaginar, su riqueza proviene de sus activos, no de su dinero. Sus ganancias provenientes de activos equivalen a miles de millones, incluso aunque ya han pasado varios años del fallecimiento de Steve Jobs, sigue facturando grandes cantidades. Si Steve Jobs o Bill Gates ganaran esos miles de millones en forma de salario, tendrían que pagar miles de millones en impuestos. Por esta razón no les gusta trabajar por dinero. No tiene sentido trabajar por algo y luego compartir una gran porción de las ganancias con el gobierno. Recuerda: Bill Gates no es el hombre mejor *pagado* del mundo; pero si el más rico del mundo.

   Hay muchas razones de porque estas personas son las más ricas del planeta. Una de ellas es que, cuando comienzas a enfocarte en tus activos, el gobierno quiere ser tu socio. Piénsalo: nuestra economía se derrumbaría completamente si todos buscáramos empleo. El gobierno quiere que generes empleos, inversiones, viviendas de bajo costo y que ayudes a

crecer a la economía. El gobierno no quiere más personas solicitando empleo y subsidios. El gobierno, a través de los impuestos, castiga a las personas que trabajan por dinero y después lo ahorran cobrándoles las tasas impositivas más altas. En algunos países del mundo, los empleados pagan hasta el 50% de su salario en impuestos. Incluso el gobierno puede echar mano para obtener ese dinero mucho antes de que el empleado vea un centavo.

Esto no necesariamente es injusto. Las leyes fiscales son para todos. Cualquiera puede comenzar a enfocarse en sus activos y así reducir su carga fiscal. La injusticia se da cuando nuestro sistema educativo nos dice: "estudia mucho para que así puedas conseguir un empleo". Esta es la raíz del problema. Esta inocente frase es la causa de la desigualdad tan grande que existe en la actualidad. Este es el peor consejo que una persona puede recibir en materia de impuestos. Como sabes, los impuestos son el mayor gasto que tienes. Te cobran cuando ganas, gastas, ahorras e incluso cuando te mueres. Si no tienes un plan para tu dinero cuando mueres, te aseguro que el gobierno si lo tiene.

¿Qué hacer para pertenecer a los millonarios que trabajan por activos? Lo primero que tienes que tener claro es que el dinero nunca te hará rico. Si mañana te llega a tu cuenta $10 millones de dolares y no estás preparado, no te emociones mucho. Lo terminaras perdiendo todo muy pronto. Incluso si eres como el 90% de la gente, terminaras con deudas mayores a esa cantidad. Todos hemos escuchado de personas que ganaron la lotería y pocos años después terminaron peor que como estaban. También conocemos a cantantes, deportistas, actores y más celebridades que han perdido toda su fortuna por una mala asesoría o demanda.
El trabajo duro por si solo tampoco te hará rico. Si fuera así, los que trabajan de 9 a 5 ya serian millonarios. Todo el mundo

trabaja duro. No puedes esperar estar en lo correcto haciendo lo mismo que hacen las masas.
La educación tradicional lastimosamente tampoco te hará rico.
La educación tradicional no resuelve los problemas de dinero. El mundo está repleto de eruditos pobres, de profesores con grandes estudios mal pagados y de grandes profesionales que ganan lo mínimo.

Solo la educación financiera resuelve todo lo relacionado con dinero. La educación te puede hacer muy rico, pero no la educación que se imparte en las escuelas y universidades.
Puedes ser un doctor exitoso, y ser pobre. Un ingeniero exitoso, y ser pobre. Un abogado exitoso, y ser pobre. Pero no puedes ser un empresario e inversionista exitoso, y ser pobre. Si eres un empresario e inversionista con gran educación financiera exitoso, entonces eres rico.

Se está produciendo en la actualidad una enorme transferencia de riqueza; quienes trabajan por dinero están transfiriendo su riqueza a quienes trabajan por activos. Aquellos que eran ricos ayer, ya no lo serán mañana. Lastimosamente, mucha gente que hoy pertenece a la clase media, se unirá a la clase pobre mañana.

Ante esta perspectiva tienes solo dos opciones: ser rico o pobre. Trabajar por activos o trabajar por dinero. Lo más probable es que si no decidas ser rico, terminaras siendo pobre.

La clase media ve desesperada como se esfuman sus mejores días. El sueño americano murió para la clase media. Si quieres seguir perteneciendo a ella, mi mejor consejo es que te mudes a China, India, Indonesia o Taiwán. Allá están entrando en la era industrial. Miles de fábricas están mudándose a esos países con economías emergentes. Los empleos seguros son una realidad en oriente, no es occidente. El cuento de hadas se acabó.

Para conceptualizar:

¿Por qué no se debe trabajar por dinero?

Porque el dinero dejo de ser dinero el 15 de agosto de 1971, cuando lo desvincularon del patrón oro. El dinero actualmente es “dinero por decreto”, esto quiere decir que su único respaldo es una ley del gobierno. A lo largo de la historia, todo el dinero por decreto ha vuelto a su valor original: cero.

¿Qué pasa si trabajo por dinero?

Estarás trabajando por “Mona Lisas Originales” que estás viendo salir de una imprenta. Cuanto más dinero ganes, más dinero perderás por los impuestos, la inflación y la devaluación constante de tu dinero por culpa del sistema de reserva fraccional.

¿Por qué no debo ahorrar dinero?

Porque el dinero no tiene valor alguno. Es “moneda corriente”. Ahorrar una moneda corriente es una locura. La moneda corriente no se debe estacionar. Como su nombre lo dice, debe mantenerse en movimiento, de un activo a otro. Si detienes una moneda corriente, esta pierde todo su valor lentamente.

Si no debo ahorrar, ¿entonces qué debo hacer?

Debes convertirte en un deudor. Más adelante se tratara el tema a fondo. Por ahora, debes saber que los gobiernos premian a los deudores. Los gobiernos y los bancos quieren que tú y yo nos endeudemos, ya que desde 1971 la economía mundial solo puede crecer si las personas piden dinero prestado. Los bancos adoran a los prestamistas y castigan a los ahorradores

devaluándoles su dinero y cobrándoles altos impuestos. La clave es aprender a usar la deuda para hacerte rico. En capítulos posteriores trataremos el tema a mayor profundidad.

En resumen, ¿cómo me vuelvo rico?

Primero tienes que enfocarte en tu educación financiera. Puedes perder dinero con cualquier cosa, hasta con el oro. El único dinero real es tu conocimiento financiero. Cuando tengas una alta inteligencia financiera y hayas invertido bastante en ti, puedes salir al mundo real y comenzar a jugar Monopolio. Recuerda que para ganar en Monopolio debes adquirir o construir activos.

¿Cómo aprendo a adquirir y construir activos?

De eso se trata este libro. En la segunda parte nos enfocaremos en cómo puedes amasar una gran fortuna con los bienes raíces. Por ahora, basta con que sepas que el mayor activo es tu educación financiera, y tu mayor pasivo es tu falta de educación financiera. Tú decides.

¿Entonces, por qué no paso directamente a la segunda parte?

Porque si no conoces los términos financieros básicos, perderás dinero. El mundo está lleno de personas que buscan desesperadamente una fórmula mágica que las vuelva ricas de la noche a la mañana. Les deseo mucha suerte, ya que la van a necesitar. Si buscas una fórmula mágica y un atajo al paraíso financiero, probablemente este no sea un libro para ti. Te ira mejor buscando a quien demandar o casándote con alguien que tenga una fortuna. Pero si lo que buscas es crecer financieramente, construir los cimientos de tu futuro y convertirte en un gran empresario con visión a largo plazo, estoy seguro de que encontraras cada capítulo de este libro como invaluable.

Más adelante, te mostrare como convertirte en un millonario que trabaja por activos. Recuerda que la segunda parte tratara exclusivamente de cómo invertir con éxito en los bienes raíces, y por lo tanto, trabajar por activos. En los siguientes capítulos de esta parte del libro te enseñare cuales son las reglas del Monopolio, y como puedes usarlas a tu favor. Es muy importante primero conocer los términos básicos y el lenguaje de la educación financiera para así no creer a ciegas en consejos obsoletos de otras épocas. Recuerda que el dinero del siglo XXI es tu conocimiento financiero. Hoy en día puedes perder hasta con el oro, el único dinero real que existe. Son muy importantes estos capítulos, ya que no existen buenas y malas inversiones, sino buenos y malos inversionistas. Quiero que comprendas que invertir tiene muy poco que ver con la inversión, y todo que ver contigo y con tu educación financiera.

RESUMEN DEL CAPITULO:

-Los ricos no trabajan por dinero, trabajan por activos que dan flujo de efectivo positivo.

-La clase media y pobre se enfocan en los ingresos.

-Los activos ponen dinero en tu bolsillo, independiente de que trabajes o no.

-Los pasivos sacan dinero de tu bolsillo, independiente de que trabajes o no.

-Los que determina si algo es un activo o pasivo es el flujo de efectivo. Si el efectivo fluye hacia tu bolsillo, es un activo. Si fluye fuera de tu bolsillo, es un pasivo.

-Tu casa no es un activo.

-Las calificaciones importan en la escuela. Los estados financieros importan en el mundo real.

-Trabajar por dinero y ahorrarlo es un suicidio financiero.

-Los deudores con educación financiera se hacen más ricos. Los ahorradores sin educación financiera se hacen más pobres.

-El dinero dejo de ser dinero el 15 de agosto de 1971. Ese día, murió el dólar americano al ser desvinculado del patrón oro.

-Los bancos centrales y gobiernos de todo el mundo están destruyendo sus propias divisas para que no se fortalezcan y de esta manera puedan mantener a la gente trabajando.

-El sistema educativo está desfasado y no te enseña nada sobre el dinero.

-Monopolio no es solo un juego.

Solo recuerda: Cuatro casas verdes, un hotel rojo. Eso es todo.

Capítulo 2
El arte de hacer más, con menos.

“Todo lo comúnmente aceptado como cierto, es falso”. –Oscar Wilde

¿Cuánto tiempo tendrías que ahorrar para tener un millón de dolares? ¿Cuánto tiempo te gastarías aprendiendo a pedir prestado un millón de dolares? ¿Quién es más rico? ¿El que trabaja muy duro tratando de ahorrar un poco para algún día tener un millón de dolares, o aquel que sabe cómo reunir un millón de dolares prestados, a 8% de interés, y los invierte de tal manera que le quedan ganancias? ¿A quién prefieren los bancos? ¿A alguien que trabaja duro por dinero y después lo ahorra, o a alguien que sabe cómo reunir capital y ponerlo a trabajar? ¿Quién tendrías que ser para que el banco te preste en menos de una hora un millón de dolares? ¿Te das cuenta de que tus ahorros tienen la tasa más alta de impuestos, y la deuda esta exenta? ¿Por qué crees que sea?

Este capítulo es muy importante, y es la base de un inversionista profesional. La palabra más importante en el mundo de la inversión es

apalancamiento. Como el título del capítulo lo indica, apalancamiento es la capacidad de hacer más, con menos.

Imagínate un mundo donde no exista la rueda, el internet, los celulares, los automóviles, los aviones… ¿suena a mucho trabajo y esfuerzo, verdad? Sucede lo mismo con tus finanzas. No solo quieres invertir tu dinero, sino el dinero de tu banquero o de un inversionista. ¡Necesitas apalancar tus finanzas!

¿Cómo es que los ricos ganan más y más dinero, con menos y menos esfuerzo y los pobres ganan menos y menos dinero, con más y más esfuerzo? Suena a que viven en dos mundos muy diferentes.

Puedes apostar a que es así.

El físico George David lo explica así: “La riqueza son pequeños esfuerzos creando grandes resultados, y la pobreza son grandes esfuerzos creando pequeños resultados”.

En pocas palabras: si te estas levantando a trabajar todos los días, y no estas aplicando algún tipo de apalancamiento, te estas quedando rezagado. Las estadísticas y la velocidad de cómo está cambiando el mundo, indican que te quedaras obsoleto.

APALANCAMIENTO: MENOS ES MAS

Esta es una pequeña lista de los tipos de apalancamiento que puedes usar:

-El tiempo de otras personas: Como sabes, tu tiempo es limitado. Solo tienes 24 horas al día. Por esta razón, es casi imposible hacerse rico vendiendo el tiempo en un empleo. No puedes duplicarte para ganar más ingresos, al menos no físicamente.

Las personas de la clase media y pobre venden su tiempo, es decir, son las palancas de los ricos, mientras que los ricos compran su

tiempo, es decir, contratan a alguien más para que haga las labores diarias.

Los ricos saben que el verdadero activo es su tiempo. Siempre pueden ganar más dinero, pero el tiempo, una vez que pasa, no vuelve jamás. La clase media y pobre piensan de manera opuesta. Como vimos anteriormente, estas personas consideran que el dinero es el activo más importante, y por eso gastan todo su tiempo trabajando para ganarlo. Míralo de esta manera:

Los ricos pagan un jet privado para desplazarse. ¿Por qué? Porque así ahorran tiempo, su activo más valioso.

La clase media y pobre prefieren viajar en bus para desplazarse. ¿Por qué? Porque así ahorran dinero, su activo más valioso.

Recuerda: los ricos compran tiempo, es decir, compran el tiempo de los demás para así tener su propio tiempo disponible para disfrutar la vida, mientras que todos los demás venden su tiempo. Por esta razón la gente no logra enriquecerse. Nadie se hará rico nunca vendiendo tiempo.

Los ricos compran tiempo.

La clase media y pobre venden tiempo.

Por ejemplo, como no puedo explicarle a cada persona que desea aprender a invertir en bienes raíces y a educarse financieramente personalmente, cree este libro, que se encarga de esa tarea sin mi presencia. Otra forma de usar un apalancamiento y liberar mi tiempo es YouTube. Imagínate tener un clon tuyo, que trabaje las 24 horas al día, que no te pide salario ni se reporte enfermo, haciendo toneladas de dinero para ti. De esta manera estas llegando a más y más personas, con menos y menos esfuerzo. De eso se trata el apalancamiento.

Actualmente hay muchas maneras de liberar tu tiempo. Hay miles de compañías en India y China que se dedican a ofrecer servicios de

asistencia personal. Pagando una pequeña cuota por hora a un asistente virtual, este puede encargarse de casi todo lo que se te ocurra. La lista de lo que estas personas pueden hacer es impresionante. Desde hacer reservas en restaurantes y salones de eventos, hasta prepararte un informe investigativo de lo que sea. Es muy sencillo, fácil y accesible contar con empleados que se encarguen de tu vida personal y profesional en la actualidad.

En resumen, el verdadero activo es el tiempo. No lo vendas.

-El dinero de otras personas: Este tipo de apalancamiento será en el que más nos enfocaremos, en este capítulo y más adelante. Las personas tienden a creer que necesitan hacerse ricas para empezar un negocio o para invertir en bienes raíces. Eso es completamente falso. Si bien muchas veces necesitas dinero, ¿quién dijo que tiene que ser tu dinero?

Entre más trabajes por dinero, menos dinero ganaras.

Entre más trabaje tu dinero para ti, más dinero ganaras.

Entre más trabaje el dinero de alguien más para ti, más y más dinero ganaras.

Solo la gente perezosa y sin educación financiera invierte con su propio dinero.

¿Por qué ocurre esto?

Porque entre más trabajes por dinero, más impuestos pagaras. Estoy seguro que has escuchado los problemas de los futbolistas en materia de impuestos en España. Los futbolistas en España, son

probablemente los empleados mejor pagados del país. Esto significa que son las personas que más impuestos pagan, por lo que sus asesores y abogados buscan hacer todo lo posible por evitarlo, pero es casi imposible. Si trabajas por dinero, estas condenado a pagar los impuestos más altos, y hay muy pocas opciones para proteger a tu dinero. La única forma seria infringir la ley, como muchos han hecho. Y eso es evasión de impuestos, algo ilegal.

Por otro lado, entre más trabaje tu dinero para ti, más dinero ganaras. El problema es que el dinero que pongas a trabajar para ti es el que te queda después de pagar impuestos, y en la mayoría de los casos, no es mucho, por lo que no es la forma más sofisticada de invertir.

El máximo nivel de educación financiera es cuando consigues invertir con el dinero de alguien más y hacerte rico. Esta es la forma en que los inversionistas sofisticados actúan, y es la manera más rápida de hacerse rico. Ganaras más y más dinero porque si consigues que el dinero de alguien más trabaje para ti estarás usando la deuda para hacerte rico, y como lo explicaremos con detalle más adelante, la deuda está exenta de impuestos. Es dinero gratis.

Hago la aclaración de que solo es conveniente apalancarse con el dinero del banco o de alguien más si se tiene educación financiera. Como sabes, la deuda es un arma de doble filo: te puede hacer muy rico o muy pobre. Trata toda deuda como un arma cargada, es decir, con mucho cuidado.

-Tu educación financiera: Este es el apalancamiento más grande de todos. Cuando tienes una gran inteligencia financiera, adquieres el toque de midas: todo lo que tocas se vuelve oro. Comienzas a vivir en un mundo diferente. En este punto, definitivamente no necesitas dinero para hacer dinero. Basta con una idea. Como vimos anteriormente, el mundo está repleto de dinero. Cada día los bancos imprimen más dinero, por lo que la falta de dinero nunca será una excusa. ¡El dinero abunda!

Todos llegamos a este mundo potencialmente ricos. Todos nacemos con talentos únicos que podemos ofrecerlos al mundo y convertirlos en millones. El problema, es que nunca nadie se enfocó en esos aspectos de nosotros. Siempre nos obligaron a estudiar temas que no nos interesaron, como el cálculo, la física, la química, etc. Si tan solo nos hubieran ayudado a que nos enfocáramos en nuestros talentos, en lo que amamos, en aquello en lo que somos únicos, no tendríamos que preocuparnos nunca por dinero. El dinero simplemente es el resultado de hacer lo que amas, de una forma inteligente, ayudándole a más y más gente. Punto.

En resumen: tienes millones de dolares en tu cabeza, solo tienes que encontrar la forma de sacarlos.

-La tecnología: ¿Aprovechas tu computador, las redes sociales y tu celular para hacer dinero? ¿O solo los usas para cosas triviales? Vivimos en una época increíble. Te diré porque:

En la era industrial, si una persona quería cambiar el mundo, tenía que abrir una fábrica.

En la era digital, si una persona quiere cambiar el mundo, basta con que abra un computador.

Una persona, con un Smartphone y redes sociales, es más poderosa hoy en día de lo que lo fue en su momento Bill Clinton, presidente de los Estados Unidos. Desde tu casa puedes conectarte con millones de personas en todo el mundo, de forma gratuita. Si eso no suena a mucho dinero para ti, entonces no sé qué lo hará.

Existen miles de fábricas en China, con millones de productos a un precio ridículo, listas para hacer negocios contigo.

Ingresa a Alibaba, busca cualquier producto. Luego entra a Amazon y busca ese mismo producto. La diferencia te dejara con la boca abierta. Te preguntaras, ¿cómo hacen en China para obtener ganancias

vendiendo a esos precios? Con solo hacer este sencillo ejercicio, entenderás porque el desempleo masivo es un problema en occidente y aumentara más en los próximos años. Entenderás porque todas las fábricas del mundo están cerrando sus puertas y mudándose a oriente. Un obrero en Estados Unidos cobra $75 dolares la hora. En China, ese mismo obrero cobra tan solo 75 centavos. En China, están prácticamente regalándonos los productos. Lo único que tienes que hacer es encontrar clientes dispuestos a pagar por ellos. Los chinos se encargan de producir, almacenar y enviar todo al cliente final. ¡Tú no tienes que hacer nada! Solo usar Google, Facebook, Instagram, Amazon y Alibaba para conectarte con la gente y satisfacer sus necesidades. ¿Puede existir dinero más fácil que ese? No necesitas tiendas físicas, ni stock, ni grandes presupuestos para publicidad, ni tener un equipo de diseño de producto, ni pagar nómina de empleados, ni preocuparte por el envió… ¡nada! Nunca en la historia de la humanidad ha sido más fácil volverse millonario. Ser un empresario exitoso está al alcance de todos. Eres muy afortunado de estar viviendo en esta época. Haz algo al respecto.

-El conocimiento y experiencias de los demás: ¿Para que reinventar la rueda? ¿Para qué volver a cometer los mismos errores que las personas en el pasado ya han cometido y corregido? El mejor hábito que puedes implementar por el resto de tu vida es el de la lectura.

Erasmo lo expreso mejor: “Cuando tengo un poco de dinero, compro libros; y si me sobra algo, compro comida y ropa”. Aprende de los demás. Existen cientos de millonarios, personas espirituales y grandes líderes que han compartido sus experiencias en libros o en redes sociales.

¿Quieres saber porque solo 1% de la población es rica? Por esto:

-Robert Kiyosaki: 757 mil seguidores en Instagram.

-Kim Kardashian: 109 millones de seguidores en Instagram.

Las personas en general consideran que luego de salir de la universidad no hay mucho que aprender. Aquel que sale de la escuela, y deja de educarse, terminara viviendo en un mundo que no existe.

Las personas no se dan cuenta de que ellas son, o bien un activo, o un pasivo. Menos del 3% lee libros como este. La diferencia entre alguien que lee, se auto educa, e invierte en sí mismo con respecto a alguien que pasa todo el día viendo televisión y tomando cerveza, es la misma que existe entre volar en jet y viajar en autobús.

Los más sabios e inteligentes parecen no saber nada. No andan por ahí creyendo que lo saben todo, y a menudo afirman todo lo que desconocen. Por el contrario, los más ignorantes y prejuiciosos andan por ahí muy seguros de lo que saben. Alardeando de su supuesto conocimiento. Entre más leas, más te eduques y más estudies, más te darás cuenta de lo poco que sabes. Entre más despierto seas, más estúpido sonaras para la gente estúpida. Es normal. A nadie le gusta que le cuestionen sus creencias, menos aun cuando en el fondo saben que son falsas. Las personas más inteligentes siempre encuentran mucha oposición al principio. Los tachan de inadaptados, de locos, de irresponsables y de soñadores. Cualquiera que no siga a las masas y no le importa el statu quo encontrara gran oposición a sus ideas. Al principio. Cuando tenga éxito, será catalogado como un genio incuestionable. Siempre ha sucedido así y en el futuro será lo mismo. Así que no te preocupes por las críticas de los demás, por la oposición que encuentres o por los problemas que te causen. Preocúpate cuando nadie te critique. Eso quiere decir que estás haciendo algo mal. Cuando todos te llamen loco, probablemente será el momento cuando estés empezando a hacerlo bien.

“Es que no tengo tiempo”. “Mi trabajo no me permite darme el lujo de leer y educarme”. “Cuando me gradué comenzare a educarme y leer”. “Empezare mañana”. “Tengo hijos y una familia que requiere mucho de mi tiempo”. La gente cree que cuando se gradué las cosas serán diferentes, o cuando obtenga un aumento tendrán más tiempo libre, o cuando sus hijos crezcan podrá dedicarse más a otras cosas, o

cuando la economía mejore empezara a aprender a invertir. Todo esto no es más que una historia muy bien inventada, argumentada, pero totalmente falsa. Que alguien toque la campana y te despierte de tu hipnosis. Déjame decírtelo suavemente: ¡El futuro no existe! ¡Mañana será igual que hoy! Lo único que cambiara, es que habrá pasado más tiempo. Habrás perdido otro día. El futuro tan solo es una prolongación del presente. Si no comienzas hoy, ¿qué te hace pensar que el futuro será diferente al presente? “Cuando tenga dinero empezare a aprender a administrarlo, apalancarlo y protegerlo”. ¡Falso! Estas viendo todo al revés. La verdad es que cuando aprendas a administrar tu dinero, a apalancarlo y a protegerlo, ¡te lloverá dinero! Nunca antes. Ese es el orden natural de las cosas.

Bill Gates lee un libro por semana. Más de 50 libros al año. Mark Zuckerberg lee un libro cada quince días. Elon Musk cuando era joven pasaba todo el día en una biblioteca, leyendo todos los libros que podía. Warren Buffett recomienda siempre que alguien le pide consejos, la lectura. Respecto a invertir en sí mismo, dice lo siguiente: “En la pared de mi oficina no tengo colgado un título universitario. Tengo el certificado que me dieron por asistir al curso de cómo hablar en público de Dale Carnegie, porque ahí aprendí a evitar que me temblaran las manos y los pies cada vez que hablaba en las reuniones de los accionistas”.

Y tú, ¿cuántos libros lees al año? ¿Estas invirtiendo en ti mismo? Rebelión no es lo que la mayoría de la gente cree que es. Rebelión es cuando apagas el televisor, tomas un libro, y comienzas a educarte y pensar por ti mismo. Todos tenemos ese súper poder.

Estas son las formas de apalancamiento más poderosas que existen. Estoy seguro que se te ocurrirán muchas otras. Mi misión es que con la lectura de este libro, puedas aprender a implementarlas todas.

El problema, es que por lo general los pobres y la clase media son las palancas de los ricos. En la escuela nos programan para ser una

palanca de alguien más. Los ricos no tienen que estar físicamente en sus empresas para trabajar, ya que cuentan con la mano de obra de los demás. Los ricos no necesitan invertir su dinero, ya que cuentan con el dinero de los demás que los banqueros les prestan con mucho gusto.

"Soy el rey de la deuda". –Donald Trump

¿Por qué es mejor invertir con el dinero del banquero o de un inversionista?

Existen varias razones.

La primera, es que entre menos dinero tuyo este en la operación, más alto es el retorno sobre la inversión. Entre más dinero tuyo este en la inversión, más tiempo te tomara recuperarlo y moverlo a otro activo. El retorno será menor. Tú, como inversionista profesional, quieres recuperar tu dinero lo más rápido posible, y al mismo tiempo conservar el activo. La meta final es sacar tu dinero de la mesa y mantenerte en el juego. A partir de entonces, estarás jugando con dinero de la casa. Tus retornos en ese momento serán infinitos por definición. Así se juega Monopolio.

La otra razón es que si inviertes con tu dinero, ese dinero es el que te queda después de pagar impuestos. Es decir, tu beneficio. En cambio, si inviertes con el dinero de tu banquero, es decir, usas deuda como apalancamiento, ese dinero está exento de impuesto. El gobierno no te cobra impuestos por endeudarte, ya que esa es la única forma en que crece la economía. Los bancos y los gobiernos quieren que nos endeudemos, y ofrecerán beneficios fiscales a las personas que lo hagan.

DEUDA QUE TE HACE RICO VS. DEUDA QUE TE HACE POBRE

En el mundo financiero, existen dos tipos de deuda: la deuda que te hace rico y la que te hace pobre.

¿A qué te refieres? ¿Acaso no todas las deudas son malas y te hacen pobre?

Para la persona promedio, sí. La persona sin educación financiera debería mantener las deudas al límite. De hecho, no le recomendaría hacer lo que estoy a punto de explicar. El poder del apalancamiento con deuda necesita cierto nivel de sofisticación financiera, y si una persona no está dispuesta a tomarse el tiempo aprendiendo como manejar la deuda y administrarla, definitivamente no debería adquirir ningún tipo de préstamo. De hecho, darles a las personas promedio una tarjeta de crédito es como poner a manejar un automóvil a un borracho. Es una amenaza para todos.

En términos simples, la deuda que te hace rico es aquella que paga alguien más por ti. Por ejemplo, si compras una propiedad para rentar de $50,000 dolares, pones de cuota inicial $5,000 dolares y adquieres una hipoteca de $45,000 dolares al 10% anual, y luego de hacer los pagos correspondientes, pagar los seguros y los impuestos, te queda una ganancia, entonces esa deuda te hace más rico. Es un préstamo amortizado por el inquilino y te genera una ganancia. No lo pagas tú. Esa propiedad, como vimos en el capítulo anterior, sería un activo. Tendrías tu primera casita verde.

La deuda que te hace pobre es aquella que pagas tú. Por ejemplo, cuando sales de compras, o cuando pagas unas vacaciones con tu tarjeta de crédito, o cuando vas donde un banco para que te financie tu casa. Todos estos son ejemplos de deudas que te empobrecen, es decir, deudas que tienes que pagar con tu propio dinero.

Es muy gracioso que la clase media y pobre consideren sumamente arriesgado endeudarse para comprar activos, y al mismo tiempo vayan afanosamente al banco a endeudarse para comprar pasivos como sus autos y sus casas.

Pero yo tengo suficiente capital para invertir, ¿es necesario que me apalanque con dinero del banco?

No, simplemente te tomara mucho más tiempo hacerte rico si solo usas tu propio dinero. Déjame darte un ejemplo sencillo.

Digamos que tienes $100,000 dolares, y piensas invertirlos en una propiedad que vale exactamente esa misma cantidad. Como no adquieres una hipoteca, tus ingresos provenientes de la renta son mayores, y puesto que un banco te exige contratar un seguro para darte el préstamo, ahora puedes ahorrar unos dolares en este gasto. Sin dudas tus ingresos serán mayores que si hubieras adquirido una hipoteca, pero tus retornos serán menores. Es decir, te tomara más tiempo recuperar tus $100,000 dolares.

Si por el contrario, hubieras optado por usar apalancamiento de un banco, esos $100,000 que tenías, en lugar de convertirlos en una casa, podrías convertirlos en hasta 10 casas por ese mismo precio. Es decir, pagar 10 cuotas iniciales de $10,000 dolares, y el resto te lo financia el banco. Ahora tienes 10 propiedades que juntas su valor asciende a $1 millón de dolares. En caso de que no te dejen apalancar tan fuerte, igualmente podrás comprar más propiedades ayudándote con el banco que usando tu propio dinero. Y eso sin contar que existen más tipos de financiamiento que trataremos más adelante.

Este era un ejemplo muy sencillo y muy simplificado que omite muchos otros factores, pero que busca hacerte entender que una de las claves para amasar una gran fortuna en un corto periodo de tiempo es: hacer más con menos.

A la clase media y pobre le demanda mucho trabajo y dinero hacerse rica porque tratan de usar su propio dinero. Tratan de usar el dinero que ganan después de impuestos, de pagar el alquiler, de pagar las deudas de tarjetas de crédito, de pagar los servicios, de pagar la alimentación, de pagar los gastos del automóvil y de pagar deudas estudiantiles para invertir en activos, si es que lo hacen. Si quieres hacerte rico, debes aprender a usar el dinero de alguien más para lograrlo, no solo el tuyo.

EL DINERO ES DEUDA

Como lo mencionamos en el capítulo anterior, el dinero se convirtió en deuda en 1971. Antes de esa fecha, el dinero era un activo que estaba respaldado por el oro. Luego, cuando lo desvincularon del patrón oro, el dinero se convirtió en un pasivo y lo único que lo respalda actualmente es un decreto gubernamental.

A partir de 1971, la única forma en que la economía puede crecer es cuando las personas se endeudan. El sistema financiero solo funciona si tú y yo pedimos dinero prestado. Como el dinero se crea cuando tú y yo nos endeudamos, y no cuando tú y yo lo ahorramos, los bancos necesitan desesperadamente encontrar deudores que pidan prestado dinero constantemente.

Por esta razón, a partir de 1971, las tarjetas de crédito se pusieron de moda y empezaron a llegar por correo. Los préstamos hipotecarios tomaron mayor fuerza, incluso las personas que no tenían ingresos ni forma de pagar estos préstamos tuvieron acceso a los mismos. Cuando los bancos comenzaron a imprimir dinero y a prestarlo, conseguir dinero y crédito se hizo más fácil y barato. Los precios de los inmuebles se valorizaron hasta el cielo. Llenos de codicia, muchas personas comenzaron a comprar propiedades y a especular con ellas. No analizaron la situación, y pensaron firmemente que las propiedades

eran activos, y que los mercados siempre iban hacia arriba. Como habían más compradores que vendedores, el mercado floreció por mucho tiempo. Se volvió una moda hacerse rico con solo comprar una casa y revenderla al año siguiente. Libros como “El millonario de la puerta de al lado” se volvieron famosos, ilustrando la forma en que una persona de la clase media puede vivir el sueño americano tomando como referencia de su riqueza el patrimonio neto. La inflación se disparó y muchísimas personas se volvieron millonarios en papel. El patrimonio de las personas iba en aumento, y como la mayoría mide su riqueza en pasivos como sus autos y su casa, comenzaron a solicitar préstamos por el valor liquido de la vivienda y a financiarse vacaciones, ropas, autos, más propiedades e incluso comenzaron a saldar deudas de tarjetas de crédito. Las familias realmente se sentían ricas y confiaban plenamente en el precio del avaluó de sus bienes.

La burbuja inmobiliaria más grande de todas comenzó a explotar en 2008. Repentinamente, se coló un nuevo término en el vocabulario de la gente: *prestatario subprime*. Un prestatario subprime es una persona que no tiene capacidad financiera para responder por su deuda hipotecaria. Todo iba bien mientras los prestatarios subprimes pagaban los intereses de la deuda, pero cuando se quedaron sin capacidad de hacerles frente a estos, el sistema financiero mundial colapsó. El mercado de bienes raíces se derrumbó y amenazo con destruir toda la economía mundial. Los grandes bancos se quebraron, y bajo el pretexto de ser “muy grandes para fracasar”, los gobiernos y los bancos centrales los rescataron imprimiendo dinero y pasándoles la factura a los contribuyentes. Las personas se encontraron debiendo mucho más por sus casas de lo que estas valían. Los bancos y los gobiernos habían llevado la deuda al extremo, y actualmente siguen haciendo lo mismo. Los gobiernos trataron de solucionar el problema que surgió por imprimir dinero, imprimiendo más dinero y entregándoselo a los bancos para que lo presten. Es como tratar de apagar un incendio arrojándole más gasolina.

Cuando uno analiza a que se debió este *boom* económico, se da cuenta de que los bienes raíces estaban aumentando de valor debido

a la inflación y a la gran cantidad de personas que estaban comprando. Cuando la tendencia se revirtió, y había más vendedores que compradores, el mercado colapso. “El mayor activo” de las personas, su casa, perdió casi todo su valor. Las personas se dieron cuenta a las malas de que la deuda te puede hacer muy pobre si no tienes educación financiera, y que definitivamente pagar una deuda con otra, es una locura.

Actualmente todo funciona igual. Todo el dinero que está en circulación es deuda. Técnicamente, el dinero que tienes en tu billetera no te pertenece. Es un IOU (I Own You), es decir, deuda. Así de loco es el Monopolio del mundo real.

Como te dije antes, no te preocupes si no entiendes bien porque las cosas son así. Entre más honesto e inteligente seas, menos sentido tendrá todo para ti. ¿Por qué nuestros bancos les prestan dinero a personas que no tienen capacidad de pagarlo? ¿Por qué las personas pagan sus deudas con otras deudas? ¿Por qué los gobiernos siguen imprimiendo dinero y devaluándolo si esto fue lo que provoco la crisis? ¿Por qué los gobiernos rescataron a los bancos que ocasionaron la crisis, pero dejaron a la población con una deuda que pagaran por generaciones? ¿Por qué no dejan que el sistema monetario y los bancos colapsen? Desempolva el Monopolio de tu casa y lee las reglas del juego:

“El banco nunca quiebra. Si se queda sin dinero, puede crear todo el dinero que necesite con solo imprimirlo en cualquier papel corriente”.

Tu y yo si podemos quebrar, pero el banco no. El juego debe continuar y no se detendrá solo porque un jugador no conozca las reglas.

Así funciona el sistema financiero actual. Este capítulo resalta la importancia de usar la deuda para hacerse rico porque todo el dinero es deuda. Por más que trates de estar libre de deudas, la verdad es

que la deuda pública es tan grande que no tiene sentido ser ajeno a ella. Técnicamente todos estamos endeudados y pagamos por esa deuda y sus intereses. No importa del país que seas. El dinero es deuda, y a menos que aprendas a manejarla y a usarla a tu favor, te quedaras atrás en esta era. Si todos los préstamos del mundo fueran saldados, no quedaría nada de dinero en existencia. Todo el dinero es digital, tan solo es una entrada contable en un ordenador. Se crea en un parpadeo electrónico y aparece en una pantalla.

LOS DEUDORES GANAN Y LOS AHORRADORES PIERDEN

¿Por qué desvincularon el dinero del patrón oro?

Porque Estado Unidos estaba en quiebra. El Departamento del Tesoro de Estados Unidos imprimía muchísimo dinero para poder hacerle frente a sus deudas, y los países que recibían pagos en dolares comenzaron a cambiar dolares por oro. Esto ocasiono que las reservas de oro del país americano comenzaran a vaciarse. Los países que recibían sus pagos en dolares estaban sospechando. Sabían que Estados Unidos tenía serios problemas.

En pocas palabras, Estados Unidos estaba en quiebra porque importaba más de lo que exportaba, es decir, gastaba más de lo que ganaba, y como estaban librando una guerra en Vietnam, no tenían suficiente liquidez. El país no estaba en la capacidad de seguir respaldando su moneda con oro, así que al desvincularlo de este, el gobierno encontró la manera de pagar todas sus deudas imprimiendo dinero falso legalizado. Los demás países debieron hacer lo mismo para poder seguir perteneciendo al Fondo Monetario Internacional. Muy pronto, todas las divisas empezaron a ser respaldadas por un

decreto gubernamental en lugar de un metal precioso. A partir de entonces, comenzó el boom económico más grande de la historia.

El boom que atravesamos fue producto de la inflación, es decir, del declive del dinero con respecto a los bienes y servicios. Fue producido por la deuda, la base de la economía actual. Por esta razón, los gobiernos no te cobran impuestos por endeudarte, pero si por ahorrar. Te daré un ejemplo:

Si compro una propiedad por $100,000 dolares para la renta, y el próximo año se valoriza y está valiendo $120,000 dolares, existen dos cosas que puedo hacer para obtener esta ganancia:

-La primera es venderla. El problema, es que si la vendo y guardo ese dinero, los impuestos serán muy altos. La única forma es que reinvierta ese dinero en otra propiedad y así pueda diferir los pagos de los impuestos indefinidamente. Como sabes, el dinero debe seguir fluyendo. Si lo saco del “juego” y lo guardo en el banco, la oficina fiscal me atacara cobrándome grandes impuestos. Esto es así porque el gobierno necesita que el dinero siga en circulación. Necesita que la economía siga creciendo, por esta razón me castigan si saco mi dinero del juego y lo ahorro.

La persona promedio solo conocería esta forma de obtener la ganancia extra de $20,000 dolares, por lo que incurriría en muchos gastos y al final su ganancia sería de $14,000 dolares aproximadamente.

-La segunda opción es refinanciar. Vas donde el banco, solicitas un avaluó, el banco reconoce el aumento de tu propiedad, y refinancias con el nuevo valor. Liquidas la hipoteca anterior, tu inquilino sigue pagando la deuda a la nueva tasa de interés acordada, y te metes al bolsillo $20,000 dolares libres de impuestos.

Como ves, ganas $20,000 dolares sin incurrir en gastos como impuestos o escrituras, y además sigues en el juego, ya que conservas la propiedad. Lo más probable es que esos $20,000 hayan sido tu cuota inicial para pagar la casa. A partir de ese momento, tus

retornos son infinitos ya que sacaste tu dinero de la mesa pero permaneciste en el juego con el dinero del banco. Es el apalancamiento máximo. Reúnete con amigos y discutan este ejemplo para que lo entiendas bien.

Ya puedo escucharlos a algunos de ustedes diciendo: “No puedes hacer eso en mi país”. “Eso es ilegal”. “No sabes de lo que estás hablando”. Todos tienen razón. Si dicen que eso no se puede hacer, entonces no se puede hacer. Es más fácil decir que algo no se puede hacer que simplemente tomar cursos, leer, aprender, practicar, cometer errores y corregirlos.

Aunque esta estrategia está muy simplificada, puedo asegurarte que se usa en todo el mundo. Es el uso máximo de la deuda para hacerte rico. Es la forma en que se juega Monopolio en el mundo real. Si ahorras $20,000 dolares y consigues un banco que te pague 4% de interés anual, en un año te pagara $800 dolares *antes* de impuestos. Ese 4% de interés está gravado con las tasas fiscales más altas. Probablemente sea realmente entre 2-2.5% después de impuestos, por lo que tus $800 dolares en verdad podrían verse como $400 dolares. Claro, asumiendo que encuentres un banco en la actualidad que esté dispuesto a pagarte tanto por tus ahorros.

Lo que puedes aprender de estos ejemplos simplificados y sencillos es lo siguiente: la deuda está exenta de impuestos y los ahorros pagan los impuestos más altos. La clave de este proceso es hacer lo que el gobierno quiere que hagas.

El gobierno no quiere tus ahorros. El gobierno quiere que inviertas en la economía, generes empleo, proveas viviendas y ayudes con el crecimiento financiero del país. Si todos ahorraran, sencillamente los países se desmoronarían. Los impuestos son simplemente una forma en que el gobierno te dice lo que quieres que hagas, y al mismo tiempo una forma en que te castiga si haces lo que no quieren.

Por supuesto, antes de implementar alguna recomendación de este libro debes consultarlo con un abogado y contador. Si bien todo el

mundo funciona de una manera muy similar, existen diferencias y casos particulares que deben consultarse antes de llevarlos a cabo. El fin de este libro es que tengas una guía para que sepas que buscar, en donde buscar, que preguntar y como analizar tus inversiones. Sin embargo, no debes escatimar en gastos y debes buscar consejos profesionales y legales.

Para conceptualizar:

¿Qué pasa si no uso ningún apalancamiento e invierto únicamente con mi dinero?

Te tomara más tiempo hacerte rico. Recuerda que entre más dinero tuyo tengas en la inversión, más bajo será tu ROI, es decir, tu retorno sobre la inversión. Tu meta final debe ser sacar el dinero que diste de enganche lo más rápido posible y seguir conservando el activo. Tu meta es jugar con el dinero de la casa lo más pronto posible.

¿Entonces debo apalancarme con el dinero del banco?

No necesariamente. Nos enfocamos mucho en el dinero del banco en este capítulo porque los banqueros adoran prestar su dinero para bienes raíces, pero hay más maneras. Más adelante, en la segunda parte, mostraremos todas las fuentes que existen para obtener financiamiento, aparte del banco. Este capítulo trato de mostrarte la necesidad de hacer más con menos, es decir, la forma en que los ricos se apalancan, ya sea con dinero o con otros recursos, para hacerse más ricos.

¿Lo que propones es que todos debemos endeudarnos para hacernos ricos?

Lo que propongo es que debemos aprender a usar la deuda antes de implementarla. Como mencione anteriormente, el dinero ya no es un activo, sino un pasivo. Todo el dinero del mundo es deuda, por lo que es una necesidad aprender a usarla. Pero si no quieres educarte financieramente, aprender, tomar clases y empezar poco a poco, te suplico que jamás uses la deuda como apalancamiento y que te dediques a ahorrar dinero. Esos son los mejores consejos para la persona promedio. Esa persona no debería estar leyendo este libro, ya que trata temas más sofisticados y que chocan con la realidad de mucha gente. Por favor, si eres sensible a estos temas y no los compartes, regálale este libro a alguien más. Este libro debe ser para alguien que considere arriesgado ser promedio en estos tiempos de incertidumbre financiera. Definitivamente no le recomendaría esto a alguien promedio, pero sé que si has leído hasta aquí, es porque no quieres ser promedio y quieres educarte financieramente. Este libro es para ti.

RESUMEN DEL CAPITULO

-Las personas sin apalancamiento trabajan para las que sí tienen apalancamiento.

-Apalancamiento es la capacidad de hacer más con menos.

-La riqueza es el resultado de pequeños esfuerzos generando grandes resultados y la pobreza son grandes esfuerzos generando pequeños resultados.

-Todo el dinero del mundo se convirtió en deuda en 1971. Para que la economía crezca, necesita que tú y yo nos endeudemos.

-Los intereses por tus ahorros están gravados con los impuestos más altos y la deuda… está exenta.

-Los ricos usan todo tipo de apalancamiento. La clase media y pobre son las palancas de los ricos.

-Los ricos compran tiempo. La clase media y pobre venden tiempo.

-Entre más trabajes por dinero, menos dinero ganaras.

Entre más trabaje tu dinero para ti, más dinero ganaras.

Entre más trabaje el dinero de alguien más para ti, más y más dinero ganaras.

-Un inversionista sofisticado busca invertir con el dinero de alguien más, recuperar su enganche lo más rápido posible, conservar el activo y repetir el proceso.

-No necesitas tener millones de dolares para invertir. Necesitas saber cómo pedir prestado millones de dolares y obtener ganancias.

Capítulo 3 Inversionista Vs. especulador

“Nunca he sido pobre. Solo he estado sin dinero”. –Mike Todd

La mayoría de las personas creen que invertir es arriesgado.

De hecho, lo es.

Pero solo porque las personas no están invirtiendo, sino especulando.

En el mundo de las inversiones, tú puedes invertir por dos razones:

1. Flujo de efectivo.
2. Ganancias de capital.

Si inviertes por flujo de efectivo, entonces realmente estas invirtiendo. Si inviertes por ganancias de capital, lo más probable es que estés apostando.

Cuando un jugador profesional va a un casino y comienza a apostar, este nunca cuenta sus ganancias cuando está sentado en la mesa. Sabe que en la próxima jugada o en el próximo movimiento lo puede perder todo. Un ligero cambio en el juego, una pequeña brisa, o cualquier cosa que se le escape de las manos, y puede terminar en ceros.

Entonces, ¿cómo es que el inversionista promedio cree que el dinero que esta sobra la mesa es suyo? Mientras el dinero este en la mesa de apuestas, le pertenece al juego.

En la siguiente tabla te explicare las diferencias entre invertir por flujo de efectivo y ganancias de capital:

Flujo de efectivo	**Ganancias de capital**
¿Cuál es mi retorno sobre la inversión?	Mi patrimonio neto subió.
Compre una propiedad para rentar que me da flujo de efectivo positivo.	El precio de mi casa se disparó.
Las acciones de la compañía me están pagando dividendos de 72 centavos por acción.	Compre una casa, su valor aumento y la vendí.
Voy a refinanciar la propiedad para recuperar mi enganche y seguir conservando el activo.	Compro propiedades, las remodelo y las vendo.
Mis acciones subieron de valor pero nunca las vendería. Me encanta recibir flujo de efectivo constantemente.	Compre acciones a 5 dolares cada una, cuando suban a 10 dolares las venderé.
Si el mercado colapsa, compro más propiedades que me den flujo de efectivo positivo a un precio más barato.	Si el mercado colapsa, pierdo todos mis bienes inflados. Necesito que siga en auge para así vender más caro en un futuro. Cuento con que habrá alguien más tonto que yo en el futuro que comprara mi activo.
Mi riqueza es mi flujo de efectivo mensual.	Mi riqueza es mi patrimonio neto.

Imagina que mañana vas a Wal-Mart, compras algo y cuando llegas a tu casa te arrepientes y quieres tu dinero de vuelta. Si regresas, te devolverán tu dinero, el problema es que tienes que devolver lo que compraste. Así funciona el juego de las ganancias de capital. Un inversionista profesional, uno que invierte por flujo de efectivo, quiere que le devuelvan su dinero lo más pronto posible, al mismo tiempo que conserva el activo que compro. Esta es la forma de invertir de los ricos. Es la forma de amasar verdadera riqueza que sobrevive en los malos y los buenos tiempos.

Si invertir por flujo de efectivo es mejor, ¿por qué la mayoría de las personas invierten por ganancias de capital?

Porque se requiere más sofisticación financiera para invertir por flujo de efectivo. Aceptémoslo: hasta un mono entrenado es capaz de comprar cualquier cosa y luego venderla más cara. Cualquier persona compra hoy un par de Bitcoins y los revende mañana cuando el precio suba. No se necesita mucha inteligencia para hacer eso.

Como las personas no son capaces de encontrar o construir una inversión que les pague dinero *hoy*, invierten con la esperanza de que *mañana* puedan obtener una ganancia.

Como la persona promedio no tiene suficiente educación financiera para encontrar una inversión que le de flujo de efectivo constante, invierte en algo con la esperanza de que mañana su valor aumente y entonces pueda obtener una ganancia al vender. El problema, es que, aunque mañana le pague dinero, ese dinero lo compartirá fuertemente con el gobierno en forma de impuestos a sus ganancias. Por supuesto, suponiendo que encuentre alguien más tonto que el dispuesto a pagar más dinero por el activo.

¿Por qué dices que invertir por ganancias de capital es apostar?

Piénsalo. ¿Cómo sabes que el mercado subirá? ¿Cómo sabes que encontraras alguien más que compre al precio que le pones? Si bien los bienes raíces y la bolsa siempre tienden a la alza, ¿cómo sabes que no entraremos en una recesión próximamente y que esta durara 2, 5, o 10 años? ¿Qué tal si tienes problemas haciendo los pagos hipotecarios o cualquier otra cosa, y te toca vender en plena recesión? ¿Sabes cuánto dinero puedes perder? ¿El corredor inmobiliario que te

vendió te garantizara por escrito que lo que estas comprando aumentara de valor? ¿Cómo sabes que las tasas de interés en los bancos no subirán? ¿Cómo sabes que la tendencia al alza en verdad no se debe a la devaluación de la moneda? ¿Cómo controlas las condiciones económicas?

"La razón más estúpida para comprar una acción, es porque su valor está subiendo."
–Warren Buffett.

Si bien invirtiendo por flujo de efectivo tampoco estarás nunca 100 por ciento seguro de cómo se darán las cosas, al menos puedes reducir el 90 por ciento del riesgo. Invirtiendo por ganancias de capital, casi que lo único que puedes hacer es rezar para que sigan entrando compradores y una política externa no cambie las reglas del juego.

En la crisis de las hipotecas subprime del 2008, las personas que lo perdieron todo fueron aquellas que estaban invirtiendo para conseguir ganancias de capital. En Estados Unidos, a los especuladores se les conoce como *flippers*, es decir, personas que entran y salen rápido de los mercados buscando una ganancia. Estas personas fueron las más lastimadas en la crisis y lo serán en un futuro.

Quienes perdieron en la crisis fueron los que apostaron que el valor de sus "activos" subiría. Estas personas eran tontos esperando que otros tontos más tontos que ellos entraran al mercado y compraran sus bienes inflados. Prácticamente todos los mercados funcionan de esta manera. Los bienes raíces y la bolsa dependen de que siempre estén ingresando más tontos para que los precios se mantengan empujando hacia arriba. Actualmente, el Bitcoin se basa también en este modelo del más tonto de los tontos. Lo sé porque hace poco un taxista me recomendó que comprara rápido, ya que los precios subirían. Como sabes, cuando los taxistas y los amateurs andan por ahí impartiendo consejos de inversión, es el momento de salir corriendo de ese mercado.

Cuando el mercado colapso, la riqueza de los que invertían por ganancias de capital se esfumo. Como estas personas median su riqueza con base a su patrimonio, es decir, al valor total de sus bienes, cuando este se tornó negativo, se convirtieron en grandes perdedores. Cuando el más grande de todos los tontos se percató de que pago demasiado por la inversión y de que probablemente todos los demás tontos ya se habían ido y no querían saber nada de ese activo de nuevo, el mercado colapso. En ese punto, la burbuja exploto. Esta clase de inversionistas se encontraron "por debajo del agua", es decir, debían más por la propiedad de lo que esta valía. El problema es que esa crisis no solo afecto a los especuladores que conocían el riesgo del juego, sino a familias comunes y corrientes, que entusiasmadas por tener una casa propia aprovecharon los préstamos que los bancos estaban regalando a cualquiera. Las familias no se dieron cuenta que no tenían la solvencia financiera para amortizar este tipo de deudas, y que en cualquier momento en el futuro, no podrían seguir haciendo los pagos mínimos. Cuando esto sucedió, el mundo entero cayó en recesión. Millones de familias se quedaron sin hogar. Los remates crecieron casi exponencialmente. Muchos bancos cerraron sus puertas, mientras que muchos otros más grandes fueron rescatados con el dinero de los contribuyentes. El desempleo llego casi a los mismos niveles de la Gran Depresión de 1929. Todo por culpa de jugar el juego más tonto de todos: el de las ganancias de capital.

Si las personas que jugaban a las ganancias de capital lo perdieron todo, ¿qué les ocurrió a los inversionistas de flujo de efectivo?

Se hicieron más y más ricos.

Como lo vimos en el primer capítulo, existen dos tipos de millonarios:

1. Los que trabajan por dinero.
2. Los que trabajan por activos.

Los especuladores que invierten por ganancias de capital, en realidad, trabajan por dinero. Tan pronto adquieren un activo, lo llevan al matadero, es decir, lo sacan al mercado y lo venden para obtener una ganancia rápida. Estas personas pueden conseguir muchísimo dinero, pero pertenecen a la primera categoría de millonarios, es decir, trabajan a cambio de dinero. Recuerda que no importa si el dinero que ganan es $10,000 dolares al mes o $1 millón. Siguen perteneciendo a la misma categoría. ¿Por qué? Porque tienen que seguir trabajando. Tienen que seguir buscando propiedades, comprándolas y revendiéndolas. No han construido activos que trabajen para ellos. No son socios del gobierno ya que le añaden muy poco valor a la economía. Lo único que hacen es hacer la vida más y más cara. Por esta razón, los gobiernos les cobran una alta tasa fiscal sobre sus ganancias.

Por el contrario, los inversionistas que compran activos para conservar, ya sean acciones, bienes raíces, commodities, negocios o lo que sea, pertenecen a la segunda categoría: son millonarios que trabajan por activos. Los millonarios que trabajan por activos son aquellos que invierten buscando un flujo de efectivo constante. Estas personas saben que no es muy inteligente trabajar tan duro, y no construir nada. Encontrar una inversión que genere flujo de efectivo positivo no es una tarea sencilla, por lo que no tienen el menor interés en especular con su precio vendiéndola.

Estas personas son socias del gobierno y de los bancos. El gobierno adora a esta clase de inversionistas, y está dispuesto a prestarles dinero y a cobrarles los más bajos impuestos, si es que les cobran. Estas personas facilitan la vida de millones de personas al darles la posibilidad de arrendar viviendas dignas y cómodas a un bajo precio. Los banqueros siempre están dispuestos a darles dinero, incluso aunque haya una recesión, ya que han demostrado que saben cómo jugar el juego del dinero.

A esta categoría no le importo mucho que sus activos se devaluaran. Aunque el mercado colapso y el sector inmobiliario y bursátil se

encontraban en el piso, estas personas igual seguían recibiendo dinero. Es muy difícil sentirse como un perdedor cuando igualmente estas recibiendo dinero cada mes. Si el flujo de efectivo sigue pagando los gastos hipotecarios y los relacionados con la administración de la propiedad, y aparte sigue generando ganancias, no importa mucho que el inmueble se este devaluando.

En esta época, las rentas por lo general no bajaron. De hecho, subieron. Como los remates iban en aumento y muchas personas habían perdido todo, no tenían la capacidad para comprar una casa propia, por lo que el mercado para rentar propiedades aumento, y al mismo tiempo, el precio que se pagaba por alquiler se incrementó a la par. Si bien las propiedades se devaluaron, los alquileres aumentaron. Esto quiere decir que los revendedores estaban en aprietos y los que operaban propiedades para la renta estaban felices.

Cuando el mercado estaba en auge y la burbuja estaba en su punto más caliente, era realmente difícil conseguir inversiones que generaran flujo de efectivo. Como los precios estaban muy inflados y los amateurs se apresuraban a entrar al mercado rápido, los precios empujaban más y más hacia arriba.

Tan pronto como la tendencia se revirtió, los precios de los inmuebles y de las acciones se desplomaron. El mercado inmobiliario estaba dando descuentos de hasta el 50 por ciento. Era el momento perfecto para que el inversionista de flujo de efectivo saliera y le arrebatara las inversiones al inversionista de ganancias de capital, por un precio en ocasiones 50 o 60 por ciento menor de lo que valía tan solo unos meses antes.

Debes saber una cosa: en el corto plazo, el que invierte por ganancias de capital puede hacer muchísimo más dinero que el inversionista por flujo de efectivo. Es una forma más rápida y sencilla de obtener ganancias en el corto plazo. Si el mercado está bien, entonces es posible hacer mucho dinero. Pero tan pronto haya una recesión, esa buena suerte puede llegar a convertirse en una pesadilla.

Si quieres construir verdadera riqueza que dure generaciones y sobreviva los buenos y los malos tiempos económicos, debes invertir por flujo de efectivo. De esta manera, no quedaras eliminado por los booms o los colapsos que haya en los mercados. Tu riqueza crecerá de manera exponencial. No te sientas mal si al principio ese flujo de efectivo parece insignificante. En 5, 10, 20 o 30 años tendrás más riqueza de lo que alguna vez soñaste. Y lo más importante: dormirás tranquilo por las noches. No te preocupara la volatilidad de los mercados, ni las subidas o bajadas que estos presenten. Dejaras de repetir como un loro lo que dicen las masas de que invertir es arriesgado. El riesgo disminuye mucho cuando sabes lo que haces.

Entonces, ¿si invierto por flujo de efectivo, no habrá ningún riesgo?

Los riesgos siempre existirán. Pensar que puedes eliminar todos los riesgos es inmaduro e infantil. Todo en la vida conlleva un riesgo. Cuando te subes a un auto, corres el riesgo de sufrir un accidente. Cuando cruzas la calle, existe un riesgo de que un conductor distraído o borracho te atropelle. Cuando te subes a un avión, este puede terminar estrellándose en los Andes.

Los riesgos siempre serán parte de la ecuación que debe tener en cuenta el inversionista. Debes saber que antes de ganar, probablemente perderás. Y no una, sino muchas veces. Es el proceso natural por el que todos debemos pasar cuando estamos aprendiendo algo nuevo.

Sin embargo, tú debes decidir que significan los riesgos para ti. La persona promedio, al analizar una gran oportunidad de inversión, lo único que mira son los riesgos. Piensa en todas las maneras posibles en que todo podría salir mal. Si no hay riesgos, esta persona los crea. Su mente esta tan asustada que busca por todos lados y argumenta miles de motivos acerca de porque no debería invertir. Sufre una enfermedad muy común y contagiosa llamada “parálisis por análisis”.

Es necesario analizar las inversiones y tratar de minimizar el riesgo. Pero existe un momento en que ya no hay nada que analizar. Es subirse al tren o mirarlo partir desde la estación. Es decidir ser rico y aprender de los errores que se presenten, o buscar un cheque de nómina. Es ser valiente o cobarde. Todos tenemos que tomar esta decisión en algún momento.

RIESGO VS. BENEFICIO

No debes correr riesgos por correrlos. Cuando te hablo de que debes correr ciertos riesgos y probar cosas nuevas, no te estoy diciendo que saltes de un avión o vayas a nadar con tiburones.

En pocas palabras, debes analizar el beneficio que obtienes por correr un riesgo financiero. Si el beneficio es mucho mayor que el riesgo, hazlo. Si la recompensa que te espera al otro lado es demasiado buena, y a cambio debes correr un pequeño riesgo, entonces debes hacer lo que sea necesario.

Cuando una persona emprende un negocio, debe convivir con esta estadística que los ahuyenta a casi todos: 9 de cada 10 negocios fracasan en los primeros cinco años. Y los pocos que logran superar esta primera barrera de cinco años, se encuentran con que 9 de cada 10 fracasan en los cinco años siguientes. Esto quiere decir que de 100 nuevos negocios, solo uno tendrá éxito. Esa es una forma de ver las cosas. Las personas se topan con esta estadística y salen corriendo en busca de un cheque de nómina y seguridad laboral. Salen en busca de un empleo seguro que los proteja de su miedo al fracaso en el mundo real. El problema es que entre más seguridad buscan, menos libertad tienen.

Otra forma de ver las cosas es: “Si emprendo diez negocios, uno tendrá éxito. Si estoy dispuesto a fracasar nueve veces, podre sentir que se siente tener éxito la décima vez”. Debes estar dispuesto a fracasar 9, 10, 20, o 1000 veces, como Thomas Edison, si es

necesario, solo porque las recompensas que te esperan del otro lado son mucho mayores. Definitivamente no te recomiendo invertir ni emprender un negocio si tienes miedo de fracasar. El fracaso es parte inevitable de este proceso, incluso de la vida misma. Aquellos que se encierran en un cubículo, se aferran a un trabajo monótono y aburrido y dejan de experimentar cosas nuevas, están condenados a vivir una vida mediocre y sin emoción. Más que enfrentar el fracaso, me gustaría que lo disfrutaras. Fracasa y disfrútalo. Siéntete estúpido e incómodo y disfrútalo. Eso significa que estas creciendo. Significa que estás haciendo algo nuevo. Significa que estas explorando fronteras nuevas. Significa que tienes una oportunidad de vivir como lo has soñado. Muéstrame a una persona que dejo de fracasar e intentar cosas nuevas y te mostrare a un perdedor.

No me malinterpretes: no debes fracasar dos veces en lo mismo y disfrutarlo. Eso te convertiría también en un perdedor. Debes fracasar, aprender y luego fracasar en algo nuevo. Fracasar tratando de cambiar el mundo es mejor que estar en lo correcto encerrado en un cubículo. Fracasar emprendiendo tu propio negocio es mejor que estar en lo correcto al ir a una universidad y conseguir un empleo. Eso es aburrido. Todos hacen lo mismo. No es algo muy original que digamos.

Si vas a fracasar, hazlo a lo grande, aprende de la experiencia y corrige en el camino. El mundo es para los valientes. Todos vamos a morir, pero solo algunos de nosotros sabrán lo que es vivir realmente. Espero que tú te cuentes entre ese grupo.

NO DESPERDICIES UNA RECESION

Una crisis económica es el mejor momento para invertir. Si Apple tuviera sus productos con un 50 por ciento de descuento, estoy seguro

de que las filas serian de calles enteras. En cambio, cuando Wall Street y el mercado inmobiliario tienen inversiones con 50 por ciento de descuento, las personas corren a esconderse.

La gente promedio solo se atreve a invertir cuando todos los demás están invirtiendo. No puedes pretender hacer lo mismo que todos los demás y estar en lo correcto. Como dijo Warren Buffett: “No puedes comprar lo que es popular y estar en lo correcto”.

El peor momento que existe para ingresar a un mercado e invertir, es cuando este se encuentra bien. No quiere decir que no debas ingresar, lo único es que debes tener demasiado cuidado. Cuando los mercados están en auge, es fácil equivocarse y pagar de más por la inversión. Es muy difícil en esos momentos encontrar inversiones que tengan sentido y que generen flujo de efectivo.

Una vez que el mercado está de moda y todos lo amateurs están entrando, es demasiado tarde. No es conveniente ingresar. Si de verdad fuera una buena inversión, las personas corrientes no lo sabrían. Los ricos hacen sus ganancias y cierran los mejores negocios mucho antes de que el inversionista promedio si quiera se entere de que existe.

La mejor forma de encontrar buenas inversiones es estando atento a la entrada de los amateurs al mercado. Los principiantes siempre entran tarde, llegan por montones, causan mucho revuelo, empujan los precios hacia arriba y terminan pagando demasiado por la inversión. Una vez que el último amateur se da cuenta de su error, el mercado se desploma. Siempre ocurre y siempre ocurrirá. En ese punto, los verdaderos inversionistas llegaran y encontraran las mejores inversiones a precios ridículamente bajos. Esto aplica tanto para bienes raíces, acciones y cualquier otro activo.

“Se temeroso cuando otros sean codiciosos y se codicioso cuando otros sean temerosos.”
–Warren Buffett.

Si desperdiciaste la última recesión que hubo, no te preocupes. Puedes apostar a que la gente cometerá los mismos errores, una y otra vez.

Cuando se abra la ventana de oportunidad, compra todas las casitas verdes que puedas. Cuando veas que todos están llenos de pánico, deseosos de vender y de salir corriendo, será tu turno. Posiblemente será el momento en que te harás rico. Puedes incluso obtener un hotel rojo y ganar el juego.

Los mercados tarde o temprano se recuperaran, pero recuerda que eso a ti no te importa. A ti no te importa si un mercado sube o baja. Si sube, aumentas las rentas. Y si baja, compras más casitas verdes. Esa es la forma en que construirás tu riqueza.

Para conceptualizar:

¿Cuál es la diferencia entre un inversionista y un especulador?

Te hare un pequeño resumen en la siguiente tabla:

Inversionista	Especulador
Compra para conservar.	Compra para vender.
Busca obtener de vuelta su dinero lo más pronto posible, y al mismo tiempo seguir conservando el activo.	Busca que el precio de su activo aumente para venderlo y obtener una ganancia.
Compra una vaca para tener leche y crías.	Compra una vaca para matarla y vender la carne.
Busca flujo de efectivo constante.	Busca ganancias de capital al comprar bajo y vender alto.

Recuerda siempre que Monopolio no es un juego de especulación. Monopolio no es un juego de comprar casitas verdes baratas y luego revenderlas más caras. Monopolio es un juego donde debes conservar todas tus casitas verdes para luego intercambiarlas por hoteles rojos. Tú no revendes los hoteles rojos, ya que podrías caer en uno de ellos y perder el juego. Tu trabajo es conservarlos, administrarlos y recibir sus ganancias. Esa es la forma en que procede un inversionista. Esa es la forma en que se gana en Monopolio. Esa es la forma en que debes jugar en el mundo real.

Este libro es sobre el poder del flujo de efectivo. En la segunda parte, nos dedicaremos a hablar acerca de cómo puedes conseguir una gran riqueza con los bienes raíces, pero siempre invirtiendo por flujo de efectivo. Es decir, este libro es para inversionistas, no comerciantes.

Si no mides tu riqueza con tu patrimonio neto, ¿entonces como la mides?

La riqueza genuina debe medirse basándose en el flujo de efectivo. El patrimonio neto es un avaluó que alguien más le da al valor de tus bienes en un momento especifico del mercado. Como sabes, los

mercados suben, bajan y se mueven de manera lateral. Pensar que los mercados suben y suben es una locura. Todo colapsa en algún momento. Es el ciclo natural de las cosas. Si le preguntas a Newton, este te dirá que para a toda acción le corresponde una fuerza igual y opuesta. Es increíble ver como muchos inversionistas están seguros de que sus bienes siempre subirán de precio. Es como si no creyeran en la gravedad.

El flujo de efectivo proveniente de tus activos es un indicador más preciso para medir la riqueza. Este no es una opinión de un corredor ni de un especialista en avalúos, sino un valor real que te llega a tu bolsillo cada mes, trabajes o no.

“Mi patrimonio se ha aumentado”, “mi casa ha subido de valor”, “mi portafolio se está valorizando”. Estas son frases de personas que estacionaron su dinero en la mesa de apuestas y comenzaron a contar su riqueza basándose en esas nociones, que podrían ser verdaderas o falsas. Estas personas podrían llevarse una amarga sorpresa si las condiciones económicas cambian, lo cual te aseguro que ocurrirá, como siempre lo ha hecho.

Eres alguien rico cuando tu flujo de efectivo mensual proveniente de tus activos supera tus gastos. En ese momento, ganaste el juego. Eres libre financieramente. Ya puedes pasar al siguiente nivel: intercambiar tus casitas verdes por hoteles rojos.

La razón por la que hay que ser libre financieramente lo más pronto posible es para unirse al Club de los Ultra Ricos. Cuando dejes de andar apresurado y tengas todo el tiempo para analizar los verdaderos negocios, serás parte del juego más rico de todos. Recuerda empezar en pequeño. Una casita verde a la vez. Siempre conservándola y cuidándola.

¿Por qué los que invierten por flujo de efectivo se hacen más ricos en los colapsos y los que invierten por ganancias de capital se hacen más pobres?

Los que invierten por ganancias de capital están contando con que el mercado ira al alza. Estas personas están apostando a que seguirán entrando compradores dispuestos a pagar más y más dinero por los bienes que adquirieron. Este frenesí que causan los amateurs y los especuladores es lo que causa que los precios se disparen hasta arriba. Cuando la última persona compra a un precio ridículo, se da cuenta de su error y no encuentra alguien más que lo rescate y le compre, el mercado colapsa. Cuando el mercado se queda sin compradores dispuestos a seguir inflando los bienes, la tendencia se revierte y comienza a ir hacia abajo. Como los que invierten por ganancias de capital invierten con la premisa de que sus activos aumentaran de valor, no tienen ninguna forma de hacer dinero en un mercado en caída libre. Tan pronto sus activos comienzan a perder valor, estos pierden su dinero. Ellos necesitan que alguien más compre a un precio ridículo para que el sistema siga funcionando. Así es cómo funcionan todos los mercados del mundo.

Recuerda:

Si hay más compradores que vendedores, la tendencia es hacia arriba.

Si hay más vendedores que compradores, la tendencia es hacia abajo.

Si vas a jugar al juego del tonto más grande de los tontos, ¡asegúrate de no ser el último tonto que termina pagando la cuenta de los demás!

Por el contrario, los que invierten por flujo de efectivo no desperdiciarían nunca una recesión. Es como ir a un centro comercial donde todo está a 50 por ciento de descuento. Es emocionante. Los

remates están por todos lados y las personas a esas alturas ya cayeron en cuenta de sus errores y están dispuestos a vender a precio de remate de garaje. En estas condiciones y a esos precios, casi cualquier inversión genera flujo de efectivo.

Cuando la economía está en auge y el mercado está en su punto más alto, es muy arriesgado ingresar. Es muy fácil caer en la trampa y pagar de más por la inversión. Sin embargo, se pueden encontrar inversiones que generen flujo de efectivo. El problema es que suelen ser difíciles de conseguir. Por esta razón debes ser cauteloso.

¿Cómo me convierto en un inversionista de flujo de efectivo?

De eso se trata la segunda parte de este libro. Debes conocer todos los números y los diferentes ingresos que tienen los bienes raíces para analizar si obtendrás ganancias y si tus retornos serán considerables. Los números ayudan a analizar cada propiedad como un negocio independiente. El control que comienzas a adquirir cuando puedes ver las operaciones de una propiedad te transmitirán seguridad y confianza.

Cuando alguien compra para luego vender, es muy poco lo que tiene que estudiar y analizar. Simplemente necesita mirar un poco la tendencia y las condiciones económicas. Pero si vas a invertir por flujo de efectivo, tanto en bienes raíces como en cualquier otro negocio, necesitas revisar los números. Los números por lo general los encuentras en el estado financiero de la propiedad. Este te dice si efectivamente la propiedad será un activo o un pasivo.

Más adelante te explicare como analizar a fondo una propiedad, sus diferentes ingresos, sus operaciones, las condiciones del mercado y demás factores que pueden alterar el flujo de efectivo y tu retorno. Te sorprenderá darte cuenta de todas las cosas que ignoras en los bienes raíces. Muchos creen que solo necesitan financiamiento y ya está. El

resto se maneja solo. Siento pánico por estas personas. Como tú no eres una de ellas y de verdad quieres aprender cada detalle de este negocio, tratare de explicártelo lo más simple posible.

Debes saber desde ya que no fácil y rápido encontrar una propiedad que se preste para este tipo de negocios. No todas las propiedades sirven para invertir de esta manera. Debes tener esto en mente y no desmotivarte, ya que esto es algo bueno. Significa que todos los inversionistas promedio se desmotivaran y abandonaran antes de encontrar propiedades y tratos excelentes. Esto hace que haya más negocios de este tipo disponibles para ti. Lo único que tienes que hacer es perseverar. No te debes dejar desanimar por lo que te digan los corredores, los bancos o los dueños. Aquí aprenderás técnicas y formas de analizar los bienes raíces, pero está en tus manos seguir adelante y no darte por vencido. O puedes conseguir un empleo seguro y un cheque de nómina como el resto de la gente. Solo tú puedes decidir en qué mundo quieres vivir. Solo tú puedes decidir si quieres ser un inversionista sofisticado o promedio.

Tú decides.

Espero que decidas ser rico.

RESUMEN DEL CAPITULO

-Si crees que comprando barato y vendiendo caro construirás riqueza, lo siento por ti. La realidad te dará una patada que te mandara tan lejos que ni siquiera Google podrá encontrarte.

-Un inversionista sofisticado quiere su dinero de regreso en menos de cinco años y conservar el activo.

-“Mi patrimonio ha subido” o “mi casa se valorizo”, son frases de personas que con frecuencia están contando el dinero que hay en la mesa de apuestas. Su dinero no les pertenece en ese momento, es del juego.

-Nunca olvides que el objetivo del juego es retirar tu dinero de la mesa y mantenerte en el juego.

-Un inversionista compra para conservar y un especulador compra para vender.

-Recuerda: debes invertir para obtener flujo de efectivo y así nunca te preocuparas por el dinero. Nunca te eliminaran los booms ni los colapsos de los mercados de bienes raíces y de acciones. Si inviertes para obtener flujo de efectivo, construirás riqueza genuina y duradera. Dormirás más tranquilo por las noches.

-El inversionista amateur solo conoce una manera de ganar dinero: comprar barato y vender caro.

-Las personas que lo pierden todo en los colapsos son las que invierten por ganancias de capital. Los que invierten por flujo de efectivo se hacen más ricos.

-Todos los mercados se basan en la noción del más grande de los tontos. Cuando un mercado deja de tener tontos, va a la baja.

-Monopolio no es un juego de especuladores, sino de inversionistas.

-El efectivo siempre debe fluir porque esa es la manera de ganar en el Monopolio.

-No busques revender tus casitas verdes. Lo que quieres es acumular todas las casitas verdes posibles para en un futuro intercambiarlas por un gran hotel rojo.

-No todas las propiedades se prestan para invertir por flujo de efectivo. Acepta esto y no te desmotives. Sigue buscando hasta que encuentres ese negocio perfecto.

-No importa lo que te digan los bancos, los corredores o los dueños, sigue buscando. Lo que buscas existe.

Capítulo 4

Una de las maravillas del mundo

"El dinero no te hará rico". –Robert Kiyosaki

¿Cómo te sentirías si al levantarte de una profunda siesta, te dieras cuenta de que estuviste haciendo dinero? ¿Te gustaría irte de vacaciones y no preocuparte por el dinero? ¿No te encantaría saber que mientras todos corren como locos a la oficina, tú puedes quedarte en casa con tus hijos jugando, al mismo tiempo que tu dinero está trabajando para ti?

Puedo apostar a que te emocionas con tan solo pensarlo.

Te preguntaras: ¿Es posible hacer dinero mientras duermes? ¡Por supuesto que sí! Es la única manera en la que podrás ser libre financieramente.

Es casi imposible hacerse rico si no encuentras una forma de hacer dinero mientras duermes. Recuerda que el verdadero activo es tu tiempo, por lo que tu prioridad debe ser disponer de este por completo lo más pronto posible.

"Si no encuentras la manera de hacer dinero mientras duermes, trabajaras muy duro toda tu vida". –Warren Buffett

¿POR QUE NECESITAS UN CHEQUE DE NOMINA?

En el mundo del dinero, existen básicamente tres tipos de ingresos:

1. Ingreso ordinario.
2. Ingreso de ganancias de capital.
3. Ingreso pasivo.

Te los explicare:

El ingreso ordinario es el que ganas trabajando físicamente. Este proviene del salario de un empleo o de hacer un trabajo puntual. Es el ingreso que gana alrededor del 99 por ciento de las personas.

El problema con el ingreso ordinario, es que si quieres obtener más, debes trabajar más. Al mismo tiempo, si obtienes un aumento, el gobierno también lo obtiene. La carga fiscal para el ingreso ordinario es la más alta. En algunos países, es del 50 por ciento. No importa lo duro que trabajes, tendrás que pagar los impuestos más altos si trabajas por este tipo de dinero. Un contador o un abogado no pueden hacer mucho por ti en materia de impuestos. Las leyes son fuertes para las personas que operan de esta manera ya que por lo general hacen todo lo contrario de lo que el gobierno necesita:

-No crean empleos. Buscan empleos.

-No proporcionan viviendas. Buscan vivienda propia.

-No invierten. Ahorran.

-No producen. Consumen.

-No se encargan de su jubilación. Buscan una pensión de por vida.

-No trabajan ayudando a los demás. Trabajan solo por dinero para sí mismos.

Este tipo de personas son las que buscan ayuda y subsidios del gobierno tan pronto quedan desempleadas. Buscan que alguien más se encargue de ellas tan pronto sus días laborales terminan. Todo esto es un gasto gigantesco para el gobierno y las empresas, por lo que les cobran los impuestos más altos.

El ingreso ordinario es el que más trabajo requiere de ti. Requiere que estés físicamente en un lugar, todos los días, haciendo una tarea, para poder obtenerlo. Tan pronto como dejas de trabajar, el dinero te deja de llegar.

También es el ingreso que menos control te da. Tú no decides cuanto ganas, cuando cobras, cuánto dinero conservas, cuanto pagas en impuestos ni cuando pagas impuestos. El control de tu vida, tan pronto como te decides a trabajar por ingreso ordinario, recae en alguien más.

Te cobran impuestos cuando ganas, gastas y ahorras. Incluso cuando te mueres. Si no fuiste inteligente con tu dinero y no tienes un plan para cuando te mueras, el gobierno si lo tendrá. Te pueden terminar despojando de todo de manera legal.

El ingreso ordinario es el único que se enseña en las escuelas. A los niños los programan desde muy corta edad a trabajar duro por este tipo de ingreso, tanto en el hogar como en la escuela. Cuando un adulto, un maestro o un padre le aconseja a un niño: “ve a la escuela, obtén un diploma, consigue un empleo, ahorra dinero y trabaja duro”, en realidad, lo que le está diciendo es: “se un esclavo bien pagado toda tu vida, paga los impuestos más altos y haz muy rico a tu jefe y al gobierno”. Es un poco cruel. Lo sé. Pero es la verdad. Es el peor consejo que le puedes dar a alguien en materia de impuestos.

Los deportistas millonarios lo saben. Como mencione antes, los futbolistas profesionales de España tienen grandes problemas con esto. La próxima vez que escuches que alguno acabo de firmar un contrato multimillonario con un Club, y que ganara entre 20 y 30 millones de euros al año, recuerda que esa cifra es antes de impuestos. Después de impuestos, podría verse como 10 o 15 millones de euros al año. Ellos deberán rápidamente buscar en que invertir todo ese dinero, ya que de otra forma los impuestos los castigaran más y más fuerte. Todo esto es por culpa de ganar ingresos de esta manera. Si no consiguen ganar los otros dos tipos de ingresos, serán socios 50/50 con el gobierno para siempre.

No es muy inteligente trabajar tan duro y no construir nada. No es muy inteligente no crear valor residual a largo plazo. No es muy inteligente pagarle al gobierno los impuestos más altos. Como lo mencionamos en el primero capitulo, el sueldo de Steve Jobs era de tan solo $1 dólar anual. Él no quería ingreso ordinario. Sabía que entre más ingreso ordinario tuviera, más dinero compartiría con el gobierno. A los millonarios no les gusta este tipo de dinero.

Trabajar por ingreso ordinario es trabajar por el tipo de dinero equivocado. Es el peor ingreso que puedes buscar porque no te pertenece. Es prestado. Nunca puedes poseer un empleo. No tienes control en nada. Te pueden despedir mañana. No puedes heredarles este ingreso a tus hijos. Sencillamente, es un suicidio financiero depender del ingreso ordinario para vivir.

Las pocas personas que son millonarias obteniendo ingreso ordinario pertenecen a la categoría que definimos en el primer capítulo, es decir, a los millonarios que trabajan por dinero. Es muy difícil llegar a este nivel, ya que la competencia es feroz. Todo el mundo quiere subir por la escalera corporativa, lo que paradójicamente hace que sea más difícil llegar a la cima.

Todos buscan un empleo seguro, aumentos de sueldos y mayores beneficios, por lo que seguir este camino termina siendo muchísimo más difícil y competitivo.

Por el contrario, casi nadie quiere ser dueño de la escalera corporativa. Casi nadie sabe que existen varios tipos de ingresos. Esto hace que el éxito, siguiendo el camino contrario al de las masas, dependa de ti. La competencia es mínima. Compites contra ti mismo.

Mientras el 99 por ciento de las personas tratan desesperadamente de repartirse el 1 por ciento del pastel, el 1 por ciento de las personas se reparten el 99 por ciento del pastel. Los que comienzan buscando seguridad subiendo por la escalera corporativa, son los que menos seguros se sienten a largo plazo y los que terminan arriesgándolo todo. En cambio, los que comienzan buscando libertad construyendo la escalera corporativa, son los que más seguridad tienen a largo plazo y viven vidas más tranquilas y libres. El camino sencillo y seguro al principio termina volviéndose hostil y peligroso al final, mientras que el camino difícil y arriesgado al principio termina volviéndose fácil y divertido al final.

En resumen:

Entre más ingreso ordinario ganes, más dinero perderás y menos libertad tendrás.

El ingreso de ganancias de capital también es como conocido como ingreso de portafolio, y se da gracias a las plusvalías. Es decir, es el ingreso que obtienes cuando compras barato y vendes caro. Ya sean acciones, Bitcoin, inmuebles o lo que sea.

Este es el único ingreso que conocen la mayoría de los inversionistas. Por lo general, cuando alguien compra unos Bitcoins, un par de acciones de una compañía o invierte en bienes raíces, invierte con la esperanza de obtener ganancias de capital. Por eso la persona común y corriente cree que invertir es arriesgado, porque invirtiendo de esta manera es muy poco el control que se tiene sobre el valor del activo. Este tipo de inversionistas espera que su inversión se engorde para así poder venderla y hacer dinero. En el capítulo anterior hablamos lo suficiente de los inconvenientes de invertir de esta manera y los

peligros que puede haber cuando el mercado colapsa, cosa que siempre pasa.

Este ingreso tiene un gravamen de entre el 15-30%, dependiendo del país. Entre los tres tipos de ingresos, es el segundo que menos carga fiscal tiene. Aunque existen excepciones.

Por ejemplo, si tengo una propiedad que compre en $100,000 dolares, su valor aumento a $120,000 dolares, y no se ajusta a los retornos que espero, entonces puedo venderla, beneficiarme de la plusvalía, reinvertir el dinero total en otra propiedad más rentable, y diferir el pago de los impuestos indefinidamente. El gobierno me permite hacer esto legalmente, siempre y cuando mantenga mi dinero invertido en esta clase de activos y cumpla con algunos requisitos.

Pero cuidado: antes de hacer algo así, debes consultarlo con un abogado especializado en estas transacciones y un contador. Una cosa es diferir impuestos de manera legal, y otra es evadir impuestos. Una la implementan los inversionistas sofisticados, la otra la implementan personas sin educación financiera que terminan pagando grandes sanciones o yendo a la cárcel.

Quiero enseñarte algunas cosas para que aprendas que investigar, que preguntar y como debes proceder, pero siempre debes consultar con un especialista antes de efectuar cualquier cosa que recomiendo. Todos los casos son diferentes y cada país tiene regulaciones un poco distintas. Si bien las leyes funcionan casi igual en todo el mundo, hay pequeñas diferencias que te pueden meter en serios problemas si las desconoces. Un profesional competente te las puede señalar y así evitarlas.

Siguiendo con el ejemplo anterior, una persona puede evitar el alto pago de impuestos por ganancias de capital indefinidamente, siempre y cuando su dinero lo mantenga invertido en otras propiedades.

En el capítulo anterior, las ganancias de capital hacen referencia a los ingresos de portafolio, y el flujo de efectivo hace referencia a los ingresos pasivos.

Los ingresos pasivos son aquellos que provienen de activos que te dan un flujo de efectivo constante. Por ejemplo, cuando compras una propiedad, la arriendas, y luego de pagar todos los gastos te queda una ganancia, esa ganancia es tu ingreso pasivo de esa propiedad. Los ingresos pasivos son los que te permiten ganar en Monopolio.

El capítulo anterior y este están relacionados de la siguiente manera:

Flujo de efectivo	**Ingreso pasivo**
Ganancias de capital	Ingreso de ganancias de capital o ingreso de portafolio
Empleo	Ingreso ordinario

Son varias formas de referirse a lo mismo.

Cuando me refiero al flujo de efectivo de mis activos, estoy hablando de mis ingresos pasivos.

Cuando me refiero a las ganancias de capital que obtuve, estoy hablando de mis ingresos de portafolio.

Cuando hablo de que me dieron un aumento en mi empleo o de que los bancos me pagan por mis ahorros un 3% anual, estoy hablando de mis ingresos ordinarios.

La brecha tan grande que existe entre los ricos, la clase media y los pobres se da porque las personas no saben que están trabajando por el tipo de dinero equivocado. La persona promedio ni siquiera sabe que existen varios tipos de ingresos. No tiene idea de que es posible ganar dinero y no pagar impuestos de forma legal. Esta falta de educación financiera es la raíz de toda la pobreza.

¿Puedes mostrarme más diferencias entre el ingreso ordinario y el ingreso pasivo?

En esta tabla te mostrare un pequeño resumen:

Ingreso ordinario	Ingreso pasivo
Proviene de un empleo o de un trabajo puntual.	Proviene de tus activos.
Te lo presta tu jefe.	Te pertenece.
No lo puedes poseer, vender, sacar a bolsa, franquiciar ni heredar.	Puedes venderlo o conservarlo. Tus hijos y los hijos de tus hijos lo heredaran.
Requiere educación tradicional.	Requiere educación financiera.
Trabajas muy duro por dinero.	Tu dinero y el dinero de los demás trabajan muy duro para ti.
Paga los impuestos más altos. Hasta un 50 por ciento.	Paga los impuestos más bajos. Hasta un 0 por ciento.
Solo te beneficias tú.	Puedes servir a más y más gente.
Te quita tu valioso tiempo.	Una vez creado, ya está. No te quita más tiempo. Puedes tirarte en la playa para siempre.
Para ganar más, necesitas trabajar más.	A medida que aumenta, requiere menos y menos esfuerzo físico.
Debes trabajar cada vez que quieras que te paguen.	Te pagas tú mismo cada vez que quieras.
No tienes control alguno.	Lo controlas todo.
Te vuelve un esclavo.	Te vuelve una persona libre.

¿Por qué las personas que tienen un empleo y ganan ingreso ordinario pagan más impuestos que los demás?

Como lo mencionamos arriba, los gobiernos necesitan desarrollar ciertos sectores de la economía, y por lo tanto, premian a aquellas personas que le ayudan a desarrollarlos y mejorarlos. El petróleo, los alimentos, las viviendas y los empleos son sectores donde el gobierno necesita urgentemente que haya personas invirtiendo. Son el motor de un país. Si quieres saber que busca un gobierno que se impulse, tan solo mira donde cobran las tasas más bajas de impuestos. Ahí es donde el gobierno quiere que metas tu dinero.

Por el contrario, mira que actividades son las más gravadas fiscalmente, y encontraras lo que el gobierno no quiere que hagas. Si bien es cierto que se necesitan empleados, la verdad es que la cantidad disponible es demasiada, por lo que no se necesitan con urgencia. Los empleados y los ahorradores abundan en el mundo, por lo que no se necesita ofrecer beneficios a las personas para implementar estas prácticas. No son un bien escaso.

Las leyes fiscales castigan a las personas que trabajan duro por dinero y lo ahorran, ya que de esta manera están desacelerando la economía. Si todos operáramos de esa manera, buscáramos un empleo y ahorráramos dinero, el sistema monetario de un país colapsaría. El gobierno necesita que hayan empresarios que inviertan de forma activa en la economía, que creen empleos, viviendas, oportunidades de inversión y comercio. Los impuestos son un premio para las personas que hacen que su dinero, y el dinero de otras personas, trabajen muy duro para ellos.

¿Te parece justo?

Nunca dije que fuera justo. La vida no es justa. Aunque la verdadera injusticia es que las escuelas no nos enseñen nada de esto.

Además, recuerda que estas leyes están disponibles para todos. Todo el que quiera puede comenzar a favorecerse de este tipo de inversiones y reducir su carga fiscal. Es cuestión de tener una buena educación y poner manos a la obra.

¿Cuál es la diferencia entre tener éxito como empleado y empresario?

Entre más éxito tiene un empleado, mas ingreso ordinario gana, más impuestos paga, menos control tiene y menos tiempo libre le queda.

Entre más éxito tiene un empresario, mas ingreso pasivo gana, menos impuestos paga, más control tiene y más tiempo libre le queda.

Conclusión: el éxito de un empleado o autoempleado puede convertirse en fracaso. Puede ser peligroso tener éxito de esta manera.

En mi manera de ver las cosas, no tiene sentido ser millonario de esta manera. ¿Qué sentido tiene subir los peldaños del éxito si te pierdes los primeros pasos de tus hijos por tener que trabajar? ¿Cómo le vas a explicar a tus hijos que no puedes estar con ellos porque tienes que trabajar? ¿Para qué trabajar tan duro y no heredarle nada a tu familia? Si eres tan bueno trabajando, ¿por qué no trabajas para tu propia empresa?

¿Me puedes dar ejemplos de formas de ganar los tres tipos de ingresos?

Te lo mostrare un poco más claro con el siguiente cuadro para que compares:

Arrendar una propiedad. **Dividendos de acciones.** **Canal en YouTube.** **Licencias por libros, juegos o propiedad intelectual.** **Regalías.** **Redes de mercadeo.** **Pagos por suscripción a una revista, blog o curso.** **Ebooks o productos electrónicos.** **Creación de apps.** **Publicidad.**	**Ingresos pasivos.**
Especular con una propiedad. **Especular con acciones.** **Revender bienes.** **Comprar y vender Bitcoins.**	Ingreso de ganancias de capital/portafolio.
Empleo. **Autoempleo.** **Contrato para un trabajo en específico.** **Interés por tus ahorros.**	Ingreso ordinario.

Existen muchas más opciones para ganar los tres diferentes tipos de ingresos. Estos solo son unos pocos ejemplos.

Observa que el interés por tus ahorros está catalogado como ingreso ordinario, es decir, te cobran los impuestos más altos posibles por esta ganancia. Esto es así porque ni el gobierno ni los bancos quieren tus ahorros. Como vimos en capítulos anteriores, tus ahorros son un pasivo para el banco y desaceleran la economía de un país. Esto es asumiendo de que encuentres un banco que te pague por tus ahorros. Como te mostré, en algunos países las tasas de interés se volvieron negativas, es decir, tienes que pagar para ahorrar dinero. No pasara mucho antes de que todo el mundo adopte esta nueva medida.

Como puedes observar, es muy emocionante ganar ingresos pasivos. Estoy seguro que puedes ser muy creativo e inventar nuevas formas de ganar ingresos de esta manera. Casi que cualquier cosa puede terminar convirtiéndose en un ingreso pasivo, desde que encuentres la manera de que funcione sin tu presencia.

Cuando una persona comienza a pensar en términos de ingresos pasivos, su mundo entero cambia. Todo toma una nueva perspectiva y la vida se vuelve emocionante. Nunca antes en la historia ha sido más fácil y accesible tener muchas fuentes de ingresos pasivos.

Enamórate de alguna forma de hacer ingresos pasivos. Si no existe la que te gusta, créala. El conocimiento sirve muy poco hoy en día en este mundo que se renueva por completo cada cinco años. Prueba mejor con la imaginación.

¿Cuáles ingresos debo ganar para ser libre financieramente?

Las 400 personas más ricas del mundo ganan ingresos pasivos e ingresos de ganancias de capital. Es muy paradójico que ante este dato, a ninguna escuela se le ocurra enseñar a ganar dinero de estas maneras.

Como sabes, tu tiempo es limitado. El tiempo es el bien más escaso y precioso con el que contamos todos nosotros. Si te dedicas a vender tu tiempo, ya sea en un empleo o haciendo trabajos puntuales, es casi imposible que seas rico, y más imposible todavía, que seas libre financieramente. Puede que ganes mucho dinero, pero no tendrás verdadera riqueza, ya que la riqueza autentica no se mide en dolares, sino en tiempo.

Aunque debes saber que es posible ganar todos los tipos de ingresos al mismo tiempo. Por ejemplo, Donald Trump gana los tres. Steve Jobs también ganaba los tres. Warren Buffett y Bill Gates también. La diferencia es que el ingreso que menos ganaban era el ingreso ordinario. Este se contaba en miles de dolares, mientras que los otros dos se contaban en miles de millones de dolares. Si ganaran miles de millones en ingresos ordinarios, también pagarían miles de millones en forma de impuestos. Ese es el problema de tener éxito como empleado. Entre más éxito tengas, más éxito tendrá el gobierno.

El ingreso que más te recomiendo es el ingreso pasivo. Este equivale a libertad. Como ya te lo he mencionado, con las ganancias de capital puedes hacer mucho dinero, incluso muchísimo en un corto periodo de tiempo, pero no te dará libertad. La verdadera libertad te la darán los ingresos pasivos. Los ingresos pasivos te permitirán dormir como un bebe por las noches.

Mi definición de libertad financiera es la siguiente:

Cuando tus ingresos pasivos provenientes de tus activos superen tus gastos en una buena y una mala economía, eres libre financieramente. Se acabó el juego. Ganaste.

Si a los niños se les enseñara la manera de ganar dinero sin pagar muchos impuestos, estoy seguro de que habría más empresarios creando empleos, viviendas y comercio que desempleados altamente estudiados haciendo fila para recibir un subsidio del gobierno. Si a las personas se les enseñara a pensar en términos de ingresos pasivos en lugar de ingreso ordinario, la pobreza se reduciría drásticamente.

La economía necesita más capitalistas, es decir, más empresarios que generen empleos bien pagados e inviertan en la economía. Cuando un país tiene altos índices de pobreza, es porque los empleados abundan y los empresarios escasean. Los empleados son obsoletos si no encuentran un empresario que los contrate y les pague un cheque de nómina.

Si los gobiernos de verdad quisieran disminuir el desempleo, la pobreza, y mermar los gastos de seguridad social y salud pública, deberían enseñarles a los niños en las escuelas las razones de porque la renta de una casita verde es mejor que un cheque de nómina. Si tan solo las personas conocieran una de las maravillas del mundo, los ingresos pasivos, no tendría que venderse a un empleo que odian y que les paga mal, por 5, 10, 15, 30 o 40 años. Casi ninguno de nosotros va a usar el álgebra, el cálculo, la física, la química o las demás materias inútiles que nos enseñan por más de diez años en la escuela. Pero absolutamente todos nosotros vamos a usar dinero. No importa que hagas o a que te dediques, el dinero será parte de tu vida. Aconsejarle a un niño que lo único que tiene que hacer es graduarse y conseguir un empleo es una inconsciencia tremenda. Es irresponsabilidad social. Debería ser considerado maltrato infantil. La crisis actual es así de grande porque a nuestras escuelas les parece más importante saber usar el Teorema de Pitágoras que aprender a construir ingresos pasivos.

La esclavitud nunca se abolió, solo se modificó para que durara diez horas al día, seis días a la semana y 54 semanas al año. La mejor manera de evitar que un prisionero escape, es asegurándose que nunca se entere que está en una cárcel.

En la segunda parte te mostrare como ganar ingresos pasivos con los bienes raíces. Espero que sean parte de tu vida diaria, y en el caso de que seas empleado, espero que algún día tus ingresos pasivos superen tus ingresos ordinarios.

Cuando entiendas que no es un día más, sino un día menos, reconocerás el valor de los ingresos pasivos.

RESUMEN DEL CAPITULO

-Los ingresos ordinarios provienen de un empleo.

-Los ingresos de ganancias de capital provienen de comprar barato y vender caro.

-Los ingresos pasivos provienen del flujo de efectivo de tus activos.

-La libertad financiera se obtiene cuando tus ingresos pasivos superan tus gastos.

-Los ingresos ordinarios son los que más impuestos pagan.

-Los ingresos pasivos son los que menos impuestos pagan.

PARTE 2

Como tu puedes jugar Monopolio en el mundo real

No necesitas ser un científico espacial ni tener un diploma en Harvard para jugar Monopolio en el mundo real.

Esta es la parte que tanto estabas esperando.

En la primera parte aprendiste cómo funciona el dinero, las formas de apalancamiento que puedes usar, la diferencia entre deuda que te hace rico y deuda que te hace pobre, la forma en que invierten los ricos y la forma en que invierten los amateurs, los tipos de ingresos que existen, la diferencia entre activos y pasivos y aprendiste a leer un estado financiero. Este conocimiento te pone por delante del 99 por ciento de las personas. Solo con la primera parte, puedes salir al mundo del dinero y tener éxito con cualquier tipo de activo y en cualquier tipo de mercado.

Los capítulos de esta segunda parte te mostraran una forma nueva de analizar propiedades inmobiliarias. Muchos creen que el éxito o el fracaso en la inversión en bienes raíces dependen de dos cosas: dinero y suerte.

Te mostrare como puedes crear tu propia suerte. A través de las operaciones de las propiedades, conociendo los números y sabiendo que rendimientos tendrás, podrás decidir si deberías o no invertir. Lo opuesto del riesgo es el control.

Sin embargo, debes saber que este negocio es muy amplio. Existen muchas más maneras de invertir, negociar, analizar mercados,

investigar propiedades y planear estrategias de salida. Este negocio se presta mucho para la creatividad. Te encontraras con miles de maneras de invertir y de proceder. No te abrumes por tantas opciones. Busca un mercado y una forma que te guste y aprende de ella.

¿Es posible aprender a manejar un automóvil leyendo un libro? Por supuesto que no. ¿Es posible volverte rico con los bienes raíces solamente leyendo un libro? ¡Ni de broma! Leer es estupendo y educarte debe ser algo obligatorio para toda la vida, pero si no pones en práctica lo que aprendas aquí, no servirá de nada.

Te tengo noticias: fracasaras. Y no una, sino muchas veces. Perderás dinero. Posiblemente un dueño tratara de aprovecharse de ti. Alguno quizás lo consiga. Visitaras más de cien propiedades y quizás no encuentres nada. Los bancos se negaran si quiera a escucharte. Los corredores inmobiliarios dirán que estás loco. Tu familia te dirá que busques un empleo seguro. Es normal. Si todo esto te desanima, entonces lo mejor que puedes hacer es meter tu dinero en el banco y conseguir alguien que te pague un cheque de nómina.

Tiene que perseverar y seguir adelante. Lo que te imaginas es real. Ese mundo que proyectas cuando estas a punto de dormir, existe. Debes luchar al principio y quizás un poco más adelante, pero el juego se hace cada vez más fácil y divertido. Con cada “no” que escuches, estarás mas cerca del “si”. No te desanimes. Y si te desanimes, no renuncies.

Cada que estés a punto de renunciar, recuerda: puedes renunciar en cualquier momento, así que, ¿por qué renunciar ahora? Cuando estés a punto de renunciar, no renuncies de inmediato. Renuncia al otro día. Renuncia mañana. Por lo general la desilusión habrá pasado y volverás a recordar porque estás haciendo todo esto.

Es la vida que elegimos. Si has leído hasta aquí, puedo asumir que no quieres un cheque de nómina ni un empleo seguro. Si estás leyendo este libro, es porque buscas algo más en la vida. Lo normal no es para ti. Lo “bueno” no es para ti. Lo sé porque de otro modo no estarías

leyendo un libro como este. En cierto modo, no somos muy diferentes tú y yo.

Estas en busca de lo extraordinario. No renuncies nunca a esa búsqueda. Rechaza firmemente la segunda clase. No te conformes con nada menor a grandioso.

Menciono todo esto antes de empezar porque lo que necesitas hacer para tener éxito con los bienes raíces o con cualquier otra cosa no es muy difícil. Soy sincero cuando te digo que es lo mismo que adquirir casitas verdes en Monopolio. El proceso se puede aprender. Basta con que sepas sumar, restar, multiplicar, dividir y leer. Esa es toda la preparación académica que necesitas.

El reto está en la persona que tienes que ser. Esa clase de persona que no acepta un no por respuesta. Esa clase de persona que no sale a buscar un empleo seguro tan pronto como siente algo de miedo. Esa clase de persona que busca vivir la vida en sus términos, sin importar el precio que tenga que pagar.

Si eres esa clase de persona, tienes el éxito garantizado. Te pertenece por derecho. A la vida no le quedara de otra que darte todo lo que le pidas.

Si eres esa clase de persona, lo siguiente que aprenderás no será un problema.

Sera un trámite sencillo.

La verdadera batalla ya la ganaste. La ganaste en tu interior.

La única batalla que existe, realmente.

Capítulo 1

¿Por qué invertir en Bienes Raíces?

"Lucho por una educación que nos enseñe a pensar y no por una educación que nos enseñe a obedecer". –Paulo Freire

Los bienes raíces han sido, son, y serán, una de las inversiones preferidas por las personas que tienen mucho dinero. Desde deportistas bien pagados, hasta multimillonarios de compañías que cotizan en la bolsa, han contemplado los bienes raíces como el vehículo donde poner a trabajar su dinero. Muchísimos incluso han amasado su fortuna desde el principio con los bienes raíces. Empezando con muy poco es posible conseguir una fortuna en este negocio, siempre y cuando sigas un plan.

Este libro se trata de tener un plan.

En este capítulo te explicare de una manera sencilla los términos básicos de la inversión en bienes raíces. Desde las razones para

invertir hasta los diferentes tipos de ingresos que gana el inversionista sofisticado con su inmueble.

Estos términos son muy importantes ya que será como empezar a hablar otro idioma. Si tú llegaras a otro país, donde hablan un idioma diferente del tuyo, podrías tener serias dificultades. Definitivamente no lo pasarías nada bien a menos que aprendieras el idioma local.

Eso mismo sucede con los bienes raíces. Para aprender a jugar su juego, debes conocer los términos, las definiciones y el vocabulario básico.

A lo largo de esta segunda parte del libro haremos referencia a los términos explicados aquí. Más adelante, entraremos en ejemplos donde explicaremos estos términos con mayor detalle.

A continuación, te presentare algunas razones de porque invertir en bienes raíces puede ser una excelente decisión:

-Las leyes fiscales animan a las personas a mover su dinero e invertir en los bienes raíces. Como ya lo hemos mencionado en capítulos anteriores, los gobiernos necesitan que las personas inviertan activamente en la economía. Si las personas estacionan su dinero, la economía se desacelera, el desempleo aumenta y el comercio se detiene. Un sector que el gobierno estimula con regularidad son los bienes raíces.

Las personas necesitan siempre un lugar donde vivir, y al ser los inmuebles cada vez más y más costosos, los gobiernos necesitan inversionistas profesionales que provean viviendas a precios razonables para que las personas que no tienen suficiente dinero para comprar una casa propia puedan arrendar una y tener un sitio para vivir. Los gobiernos tienen miedo de que no haya suficientes personas invirtiendo en propiedades para alquiler, por lo que premian a aquellos que los ayudan con este problema a través de las leyes fiscales. Como sabes, las personas sin hogar y sin un techo por lo general terminan siendo delincuentes, por lo que al facilitarles una vivienda a estas personas, estas ayudando al gobierno en uno de sus más grandes

inconvenientes, y este, a su vez, quiere recompensarte con estímulos fiscales.

-Los bancos están dispuestos a prestarte todo el dinero que necesites. Los bienes raíces son una excelente garantía para encontrar financiación. Pregúntale a tu banquero si te prestaría dinero para especular en la bolsa de valores o para comprar Bitcoin y te dirá que no. Si tienes un buen empleo y buenos ingresos, te abrirá si acaso una línea de crédito personal con unos intereses altísimos para que hagas lo que quieras con ese dinero.

Por otro lado, si le presentas un proyecto inmobiliario, estará muy feliz de poder financiarte hasta el 90 por ciento del inmueble. El trabajo de los banqueros es prestar dinero, y como ya lo mencionamos, los banqueros adoran a los deudores y detestan a los ahorradores. Esto es así porque los deudores hacen ganar dinero al banco, en tanto que los ahorradores le cuestan dinero al banco.

Los bancos se mueren por prestarte dinero, así que si no consigues que te presten, es porque algo estás haciendo mal. Es su trabajo prestarte. Averigua como les gusta que les presenten los proyectos y pon tu plan en marcha. Invítalos a almorzar, averigua como piensan, que les parece importante y toma nota. Sin duda, un amigo íntimo que deberías tener es un banquero.

En la primera parte hablamos de lo importante que es apalancarte de alguna manera. Es casi imposible que te hagas rico si no usas algún tipo de apalancamiento. Un cantante, por ejemplo, se apalanca subiendo su música a YouTube y a diferentes plataformas. De esta manera solo tiene que cantar una vez para llegarle a millones de personas. No tiene que estar cantando todo el tiempo, ya que la plataforma se encarga de reproducir la canción todas las veces que sea necesario. Si no usara este tipo de apalancamiento, no podría llegarle a todo su público deseado y tomaría el tren lento para conseguir dinero.

Con los bienes raíces sucede lo mismo. No solo quieres usar todo tu dinero para hacerte rico, sino todo el dinero que tu banquero o algún otro inversionista estén dispuestos a darte. La gran ventaja es que si tienes $20,000 dolares en tu cuenta, con los bienes raíces podrías adquirir activos hasta de $100,000 dolares apoyándote con el dinero que te presta el banco. En el mercado bursátil o en algún otro, tus $20,000 dolares seguirían siendo $20,000 dolares la mayoría de las veces. Casi nadie te prestara dinero para invertir en acciones, fondos de inversión, CDTS, u algún otro vehículo que no ofrezca mucho control.

Estudia mucho cómo ve el mundo un banquero. Invítalo a almorzar, hazle preguntes, escucha con atención lo que dice y toma notas. Averigua que considera importante y que persona tendrías que ser para que te preste mucho dinero.

-El ingreso proveniente de las rentas es ingreso pasivo. Como vimos en un capitulo anterior, el ingreso pasivo es el que menos impuestos paga de todos. A pesar de que estés pagando una hipoteca y de que hayas puesto muy poco dinero en la inversión, puedes comenzar a generar ganancias desde el primer día. Si el banco te presto un 80 por ciento del dinero, y luego de pagar la hipoteca, los seguros, los impuestos y demás gastos, te queda una ganancia, entonces tienes un activo que te está dando ingresos pasivos frecuentemente.

Los ingresos pasivos son tu medida de éxito financiero. Son tu boleta hacia la libertad financiera. Aunque ganes mucho dinero, si no lo ganas de forma “pasiva”, no serás nunca libre y pagaras muchos impuestos. Los bienes raíces te permiten ganar ingresos pasivos desde el primer día si estructuraste el trato bien. La meta es que tus ingresos pasivos superen por mucho a tus gastos. Tienes dos opciones para conseguir esto:

1. Aumentar tus ingresos pasivos.
2. Disminuir tus gastos.

Aunque en ocasiones es bueno y saludable disminuir gastos innecesarios, la verdad es que la opción que más te recomiendo es la primera. Aceptémoslo: todos queremos vivir en la mejor casa, conducir el mejor coche, enviar a nuestros hijos a las mejores escuelas, vacacionar todos los años por el mundo, vestir la ropa más elegante y darnos gustos cada que queramos. Todos queremos una vida rica y abundante.

Si recortas tus gastos, conduces un carro promedio y vives en un vecindario normal, podrías alcanzar la libertad financiera y tus metas. Si eso es lo que quieres, está bien. Pero para la mayoría, la mejor opción no es disminuir nuestras posibilidades, sino aumentarlas. Cada que quieras un carro nuevo, una casa nueva o cualquier lujo que se te ocurra, en lugar de reprimirlo, mejor sal de compras. Visita propiedades. Analiza tratos. Cierra negocios. Compra la inversión que te pagara el gasto. Busca por todos los medios formas en que podrías adquirir eso que quieres. No reprimas tu espíritu. El problema no es estar lleno de pasivos y de deudas malas, el problema es que tus activos y tus deudas buenas no son lo suficientemente grandes y ricas como para amortizar los pasivos y darte la vida que quieres.

En resumen: antes de adquirir un pasivo, adquiere un activo que lo pague y te haga más rico.

-Si tu inmueble se valoriza y lo vendes, las ganancias de capital se pueden diferir por años, permitiéndote reinvertir con dinero que se debió pagar al gobierno en forma de impuestos.

Digamos que compraste una propiedad por $100,000 dolares. Pusiste de tu bolsillo $20,000 y el banco te financio $80,000. Dos años después, la propiedad se valorizo hasta alcanzar el precio de $120,000. Existen varias cosas que puedes hacer para obtener esa ganancia extra. Digamos que esa propiedad ya no encaja en tu portafolio de inversiones y encontraste una mejor inversión en otro lugar. A continuación, vendes la propiedad, la reinviertes en una nueva propiedad y no pagas impuestos sobre tus ganancias. A esto se le conoce en Estados Unidos como Intercambio 1031. En muchos países

tiene nombres diferentes, pero es básicamente lo mismo. Este es un ejemplo simplificado, y antes de llevarlo a cabo debes consultar con una persona especializada que se encargue de tu caso en particular.

Lo que quiero que entiendas es que el gobierno no tocara tu dinero ni lo gravara con impuestos siempre y cuando reinviertas ese dinero en el mercado inmobiliario. Tienes un plazo de tiempo determinado desde el momento en que vendes el inmueble hasta el momento en que inviertes ese dinero en la compra del nuevo que debes cumplir. Hay detalles que debes cumplir, pero esta ventaja fiscal es enorme. Una persona puede legalmente diferir el pago de impuestos para siempre, desde que cumpla con los requisitos de la ley. Sin pagar impuestos y reinvirtiendo siempre el dinero, es más sencillo y rápido hacerse rico.

En el ejemplo anterior, estarías usando el dinero de tres fuentes diferentes para invertir en bienes raíces:

1. El tuyo: pusiste solo 20 por ciento del total del inmueble.
2. El banco: te financio 80 por ciento en el primer inmueble de $100,000 dolares. Lo más probable es que también te financie el inmueble más grande que piensas adquirir tras la venta del primero.
3. El gobierno: como no te gravan impuestos por las ganancias de capital que obtuviste con la venta de la propiedad de $120,000 dolares (siempre y cuando cumplas sus requisitos), estas reinvirtiendo con dinero que debió haber sido del gobierno.

Si encuentras otra manera en la que puedas invertir con dinero del banco y del gobierno, sin pagar impuestos, házmela saber.

A este ritmo no te tomara mucho tiempo conseguir libertad financiera. Tienes mucho apalancamiento disponible, algo difícil de conseguir invirtiendo en otros tipos de activos. Recuerda que los impuestos son el mayor gasto que tendrás en toda tu vida, y si cumples la ley e inviertes como un profesional, estos pueden reducirse drásticamente. La clave aquí es la siguiente: hacer lo que el gobierno desea.

En las elecciones presidenciales de Estados Unidos, hubo mucha polémica porque Donald Trump se negó a decir cuánto pagaba en impuestos. En mi opinión, la razón de porque se negó a revelar esta información es porque la cifra estaba muy cercana a cero. Si el ciudadano promedio se enterara de que su presidente no paga impuestos, se pondría muy molesto. Posiblemente muchos no habrían votado por él y lo hubieran censurado. Se habría especulado con que probablemente estaba infringiendo la ley y cosas por el estilo. Nada más alejado de la verdad. Trump simplemente conoce las reglas y las usa a su favor. Una de las que usa con frecuencia es el Intercambio 1031. Así maximiza la rentabilidad de sus negocios e invierte con dinero del banco y del gobierno de forma legal. Es el rey de los bienes raíces.

Cualquier persona puede hacer lo mismo. Es más fácil decir que algo no se puede hacer que simplemente estudiar, consultar, asistir a seminarios, practicar un poco, fracasar y seguir intentando. Estas prácticas se hacen en todo el mundo, a toda hora, siempre.

-La mejor razón para invertir en bienes raíces es esta palabra: control. Casi ningún otro activo te da tanto control como los inmuebles. Tienes control sobre tus gastos, tus ingresos, tus activos, tus pasivos, tus inquilinos, tu administración, tus impuestos… casi todo. Si inviertes con inteligencia por flujo de efectivo como lo mencionamos anteriormente, casi que tienes control sobre el mercado, ya que no te importara si este colapsa o no.

Por el contrario, si inviertes en acciones o Bitcoins, es muy poco el control que tienes. Si todo el mundo comienza a vender sus Bitcoins, el precio se desplomara y no hay mucho que puedas hacer. Si yo, por ejemplo, tuviera miles de acciones de Amazon, sería muy difícil para mí conseguir que Jeff Bezos me contestara el teléfono y escuchara lo que tengo para decir de sus operaciones. A Jeff no le importaría mucho mi malestar con su forma de gastar el dinero de la compañía. En cambio, en bienes raíces, puedes llamar a tu banquero, tu contador, tu abogado, tu administrador, tu inquilino y tu corredor.

Todos te contestaran y te dedicaran tiempo. Son tus socios y puedes asesorarte con sus consejos siempre que quieras. Estas al mando de lo que ocurra con tus inversiones. Casi ninguna otra inversión te da ese lujo.

Estoy seguro que encontraras muchas más razones por las que invertir en bienes raíces. Estas son solo algunas que considere como las más importantes.

Ten en cuenta que este libro trata solo de inversiones en bienes raíces para alquilar a familias o individuos para vivir. Las dificultades para oficinas, predios, bodegas, hoteles y centros comerciales pueden variar dependiendo del mercado.

Por ejemplo, en la actualidad, no me gustaría mucho tener oficinas, centros comerciales ni hoteles. Como sabes, Amazon, Alibaba, Mercado Libre y muchas más tiendas virtuales están dejando obsoletas las tiendas físicas. Airbnb y HomeAway están despojando a los hoteles de su clientela, y los Starbucks se están convirtiendo en oficinas por todo el mundo. No sé qué pasara en el futuro, pero es mejor estar prevenido ya que los próximos veinte años pueden ser muy diferentes a los anteriores.

Al menos por algún tiempo más, las personas van a seguir necesitando un lugar para vivir, y al ser cada vez más caro comprar una vivienda propia, el alquiler de inmuebles va seguir siendo un negocio rentable en la mayoría de los países.

Como no quiero ser un hipócrita ni un entusiasta, te nombrara también brevemente las mayores dificultades que enfrentaras en este negocio para que estés preparado:

-Los bienes raíces no son una inversión liquida. Esto quiere decir que si cometes un error y compras una propiedad equivocada, podrá tomarte mucho tiempo venderla y deshacerte de ella. Antes de comprar una propiedad, imagínate que te estas casando. Piensa en la

inversión en propiedades como un matrimonio. El divorcio puede ser lento y doloroso. La separación puede ser en ocasiones traumática. Más te vale estudiar bien, buscar asesores e informarte todo lo posible antes de asumir un compromiso de este estilo.

Si por el contrario compraras un par de acciones de una compañía, y al tiempo te dieras cuenta de que cometiste un error o quisieras recuperar rápido tu dinero porque surgió alguna emergencia, el problema sería mucho más pequeño. En cuestión de horas o incluso de minutos podrías vender todas las acciones y no tendrías grandes complicaciones. Los activos en papel como acciones tienen mayor liquidez. Es fácil entrar y es fácil salir. Son más sencillos desde este punto de vista.

-Los bienes raíces requieren una exhaustiva administración. Si compras unas acciones de una compañía, es mínimo lo que tienes que administrar. Para la mayoría de las personas, el proceso es el siguiente: comprar y después rezar. No hay mucho que puedan hacer. A menos que seas un inversionista sofisticado y sepas negociar con opciones de compra y venta y con la *modalidad short.* Las acciones son muy populares porque no demandan mucho tiempo ni administración. Son perfectas para el inversionista promedio, y por esta razón, en Estados Unidos, Canadá, Australia y otros países, a las personas las obligaron a invertir en el mercado bursátil para su jubilación. En Estados Unidos las personas invierten en un plan llamado 401(k), que es básicamente un fondo de inversión diversificado donde las personas ahorran dinero para su vejez. Es quizás la peor inversión que existe, donde una caída fuerte del mercado, como la del 2008, puede borrar todo el dinero que una persona hizo en su vida. Imagínate llegar a los 65 años y descubrir que un crack del mercado te hizo perder todo el dinero que ahorraste en tu vida. Eso es precisamente lo que ocurrió en Estados Unidos en la última crisis hipotecaria.

Sin embargo, en estos planes se siguen usando estos vehículos de inversión, ya que lo único que el inversionista tiene que hacer es meter

dinero de forma continua. No requiere mucha administración ni inteligencia financiera.

En los bienes raíces, por el contrario, debes lidiar con inquilinos, banqueros, corredores, técnicos, abogados, administradores, contadores, y si compras en una urbanización privada, debes lidiar con las decisiones que tome la junta de propietarios.

Aunque tampoco es tan malo como parece. Si eres un desastre para la administración, puedes contratar a una compañía que se encargue de esa tarea por ti. Más adelante dedicare todo un capitulo a hablar del tema, ya que la administración de una propiedad es clave. Puede ser el factor de tu éxito o fracaso en este negocio.

-Inquilinos problemáticos. En algún momento, si no seleccionas bien a tus inquilinos y no revisas con atención sus perfiles, podrás terminar alojando a sinvergüenzas que se nieguen a pagarte, o incluso te denuncien. También se puede presentar que varios de tus inquilinos no se lleven bien en el mismo complejo, y ocasionen problemas. Lo peor de los malos inquilinos es que espantan a los buenos. Tu prioridad es cuidar a tus buenos inquilinos. Son la razón de ser de tu negocio.

Todo esto es un tema de estudio, y así lo haremos más adelante. Debes aprender a seleccionar muy bien con quien hacer negocios. Es preferible perder un poco de dinero mientras encuentras alguien decente que viva en tu propiedad, que rentársela a cualquiera y terminar atravesando por un lento y doloroso proceso de desalojo.

Estos son, en mi opinión, los mayores retos que enfrentan los inversionistas. Nadie dijo que fuera fácil. Es mejor que conozcas las dos caras de la moneda para que luego no me digas que no te advertí. Si nada de lo anterior te asusto, sigamos adelante.

En los bienes raíces, un inversionista debe conseguir los siguientes tipos de ingresos:

-Ingreso por rentas: Este es el ingreso pasivo que ganas mensualmente proveniente de las rentas. Debes asegurarte de que este ingreso te llegue desde el primer día, es decir, luego de hacer todos los pagos, te debe sobrar una cantidad de dinero que vaya directamente a tu bolsillo. Si la propiedad no te da dinero desde el primer día, no te recomendaría invertir en ella. La inversión debe tener sentido HOY, no mañana. No debes invertir con la promesa de que mañana ocurrirá algo que tú no controlas. Recuerda que si inviertes de esta manera, en verdad estas apostando.

En resumen, los ingresos por concepto de rentas es la ganancia que te queda luego de pagar todos los gastos.

-Ingreso de ganancias de capital: Estas ganancias de capital se dan cuando tu inmueble aumenta de valor. Aunque si analizas fijamente lo que ocurre, no es tu propiedad la que aumenta de valor, sino que es tu dinero devaluándose. Es inflación con apariencia de plusvalía. La mayoría de las veces los inmuebles no suben de valor, lo que ocurre es que se necesita más dinero para comprarlos producto de la inflación que ocasionan los bancos al imprimir dinero.

La forma más acertada de saber si tu inmueble se está valorizando no debería ser la caída del dinero, ni las bajas tasas de interés de los bancos, ni la cantidad de tontos que están ingresando al mercado, ni la valuación de una persona. La mejor forma de medir la plusvalía es con las operaciones de la propiedad, es decir, si tus rentas aumentaron o tus gastos disminuyeron. No midas las ganancias de capital con base a una valuación que podría ser cierta o no, mejor mídela con base a un valor real de dinero que se está viendo reflejado en los estados financieros.

Si tu ingreso por concepto de rentas aumenta, tu como inversionista puedes ir donde el banco y mostrar el aumento de las rentas. El banco reconocerá de inmediato el aumento en el valor de la propiedad, y

podrás refinanciarla con base en la nueva valuación que ellos hacen. Al refinanciar, obtienes un préstamo por el valor de la plusvalía como dinero libre de impuestos, y tu inquilino paga la amortización de la nueva deuda. Recuerda que la deuda es libre de impuestos. Te pondré un ejemplo sencillo:

Digamos que tienes una propiedad valuada en $100,000 dolares. El banco te financio $80,000 y tú pusiste el resto. Cuando la adquiriste, notaste que las rentas estaban por debajo del nivel del mercado. Cuando las igualas al precio de las otras propiedades en la zona, tu inmueble se valoriza con base en las operaciones del mismo. Digamos que pasas de cobrar $1,000 a cobrar $1,200 en las rentas. El banco reconoce este incremento, y hace una nueva valuación de la propiedad, esta vez por $120,000. Pides prestado el valor de la plusvalía, es decir, los $20,000 dolares que se valorizo la propiedad. Este préstamo lo paga tu inquilino, y tú te metes al bolsillo $20,000 dolares libres de impuestos. Si recuerdas, esta fue la misma cantidad que pusiste al principio como enganche. A partir de este momento, no tienes un solo centavo en la propiedad. Tu ROI, por definición, es infinito. Tienes de vuelta los $20,000 dolares para moverlos a otro activo y repetir el proceso. Estas ganando dinero a cambio de nada, y tus deudas las pagan tus inquilinos.

Es un ejemplo simplificado, pero es así básicamente como funciona. Utilice números sencillos para que puedas entender el concepto, pero debes saber que esto puede variar dependiendo de las condiciones del mercado. Este tipo de negocios existen, pero debes saber buscarlos, amarrarlos y administrarlos.

-Amortización: La amortización es una especie de ingreso para ti, porque tu inquilino paga el préstamo.

Por ejemplo, cuando pides un préstamo para comprar un carro, o cargas a tu tarjeta de crédito unas vacaciones y un traje Armani, esa deuda te hace pobre, como lo vimos anteriormente. Es deuda toxica para ti porque no está amortizada por nadie más. Tu eres el que la paga en su totalidad y te cuesta mucho dinero.

Si por el contrario adquieres una deuda de un banco para comprar una propiedad, y tienes un inquilino que la arrienda, esa deuda esta amortizada por tu inquilino. Tú te endeudas, y al mismo tiempo, te pagan. Así funcionan las cosas en el mundo de los ricos. La idea es que si vas a arriesgarte adquiriendo una deuda, alguien más te pague por correr el riesgo. La clase media y pobre siempre corren riesgos al endeudarse y ellos mismos pagan por ellos. Eso no es muy inteligente que digamos.

De ahora en adelante, si vas a correr un riesgo y te vas a endeudar, asegúrate de que te paguen por eso.

-Ingreso por depreciación: Aunque aparece como un gasto, en realidad es un ingreso que proviene de un refugio fiscal que te facilita el gobierno.

La depreciación es básicamente una reducción de impuestos que el gobierno te permite hacer porque tu inmueble está perdiendo valor. Aunque no es común que tus propiedades se devalúen, el gobierno te permite depreciarlas y pagar menos impuestos porque estas facilitando vivienda a muchas personas. Si te dan una deducción por depreciación y no tienes que pagar $2,000 dolares en impuestos, entonces esos $2,000 son un ingreso para ti. Es dinero que el gobierno te regala para que sigas invirtiendo. Si no fuera por la deducción que te dan, esos $2,000 irían a parar en el bolsillo del gobierno. Incluso si pides prestado al banco para comprar bienes raíces, te dan una deducción por depreciación. Incluso si la propiedad se está valorizando, sigues recibiendo una deducción por depreciación. Prácticamente todos los países permiten esta deducción en los impuestos, pero solo en propiedades de inversión que generan flujo de efectivo. Las viviendas personales no participan en deducciones por depreciación. No cuentan con esta ventaja.

Te lo explicare un poco con un ejemplo de una de las mayores inmobiliarias del mundo: Mc Donalds.

Como sabes, Mc Donalds no es un negocio de hamburguesas, sino de bienes raíces. Ray Kroc compraba terrenos y luego los arrendaba a los que adquirían franquicias. Su negocio eran los inmuebles.

Supongamos que el negocio de hamburguesas de Mc Donalds gana $1 millón de dolares de Ingreso Ordinario. Como es ingreso ordinario y ya aprendiste en capítulos anteriores lo que le ocurre a este tipo de ingreso, deberían pagar las tasas más altas de impuestos. En algunos países, pagarían entre el 35-50% por el millón en ganancias.

Ahora, supongamos que el negocio de bienes raíces de Mc Donalds obtiene una deducción de impuestos por depreciación de $1 millón de dolares.

El millón de ingreso ordinario que ganaron por las hamburguesas se compensa con el millón que obtuvieron en depreciación de los bienes raíces. El resultado final es que Mc Donalds paga 0 por ciento en impuestos.

Si Mc Donalds solo fuera un negocio de alimentos y no tuviera bienes raíces, pagaría entre $350,000 y $500,000 dolares de impuestos por su millón de dolares de ganancias. La deducción que obtiene por depreciación reduce el pago de impuestos que deberían hacer por el ingreso ordinario a cero (1 millón de ingreso ordinario, menos una deducción de 1 millón en depreciación).

El ejemplo anterior muestra la enorme diferencia que existe entre el ingreso ordinario y el ingreso pasivo. Si Mc Donalds no convirtiera ese ingreso ordinario, que proviene del negocio de las hamburguesas, en ingreso pasivo, que proviene de los bienes raíces, pagaría impuestos altísimos y probablemente no sería la inmobiliaria más grande del mundo.

Después nos preguntamos como locos porque los ricos se vuelven más ricos y porque la brecha entre los ricos y todos los demás se hace cada vez más amplia.

El siguiente estado financiero te explicara con más detalle los cuatro diferentes tipos de ingresos:



Una imagen dice más que mil palabras. Tomate tu tiempo y trata de entender lo que este estado financiero te está contando. Si tienes problemas para entenderlo, reúnete con un amigo y discutan del tema. También puedes consultarle a un contador o a un abogado especialista. Es muy importante que aprendas cómo funcionan estos ingresos, ya que pueden determinar el éxito o fracaso de tu inversión.

Más adelante explicaremos muchos de estos términos en detalle. Por el momento, debes empezar a asimilar las palabras y el lenguaje de este negocio.

Estos ingresos son los que debes analizar una vez que estés negociando un inmueble. Debes consultarlos con tu banquero, contador, abogado y corredor.

Te sorprendería saber la cantidad de personas que se hacen llamar a sí mismas inversionistas y no conocen 1 o 2 de estos ingresos. La mayoría de los inversionistas, de hecho, solo conoce uno de los ingresos anteriores. Estoy seguro de que puedes adivinar cuál. Así es, el ingreso por ganancias de capital.

El inversionista promedio solo es capaz de comprar barato y vender caro. Ni siquiera sabría cómo obtener la plusvalía sin incurrir en pagos de impuestos elevados.

No requiere mucho estudio ni mucha administración comprar barato, vender caro y pagar muchos impuestos. Así es como operan la mayoría de las personas. Juegan al juego del más grande de los tontos, como vimos anteriormente. Y todo les saldrá bien, siempre y cuando el último gran tonto no sean ellos. Por eso las personas dicen que invertir es arriesgado. Pero no debería serlo. Cualquier cosa es arriesgada si no sabes lo que haces. El control disminuye el riesgo. Conocer los cuatro tipos de ingresos e implementarlos reduce el riesgo significativamente.

A continuación, te mostrare las 10 más grandes ventajas que encontraras en este negocio si inviertes como un profesional:

1. **Control:** La más grande ventaja de todas es el control. Si invirtieras en otro tipo de activo, no tendrías mucho control sobre tus ingresos, tus gastos, tus impuestos ni tu inversión en general. Si invirtieras en Microsoft, Bill Gates no atendería tus llamadas ni escucharía tus recomendaciones. Microsoft es una excelente

inversión, y una de las empresas más grandes del mundo, pero no te daría mucho control. Otros decidirían el futuro de la empresa, no tú. En cambio, en los bienes raíces tienes un equipo de especialistas que están ahí para ayudarte a maximizar las ganancias.

2. **Ingresos pasivos:** El flujo de efectivo por concepto de rentas te llega cada mes, trabajes o no. Estos ingresos son los que menos impuestos pagan y te acercan a tu libertad financiera.
3. **Apalancamiento:** Los bienes raíces son una excelente garantía para encontrar financiamiento. Los bancos se pelean por prestarle dinero a los inversionistas de inmuebles. Tu banquero no te prestara dinero para especular con acciones o para comprar Cripto monedas. Si tienes $20,000 en tu cuenta, puedes convertirlos en $100,000 en bienes raíces con el dinero de tu banquero. Por otro lado, en acciones, oro y Cripto monedas, seguirían siendo $20,000 ya que es muy difícil que alguien te preste dinero para esas inversiones.
4. **Amortización:** Los inquilinos se encargaran de pagar tu deuda. Si elaboras un buen trato y haces tus tareas, tu deuda estará amortizada y te sobrara una ganancia. El riesgo es mínimo cuando sabes lo que haces. Endeudarse no tiene por qué ser arriesgado. El riesgo comienza cuando tú eres el que paga la deuda.
5. **Depreciación:** El gobierno te ofrece deducciones de impuestos si inviertes como un profesional en bienes raíces. Aunque tu propiedad este aumentando de valor, igual te permiten depreciarla y beneficiarte de este refugio fiscal. Es un ingreso extra que el gobierno no te cobra para que puedas seguir invirtiendo.
6. **Imaginación:** Si tratas de usar tu imaginación y creatividad con acciones, bonos o CDTS, puedes terminar en la cárcel o perder mucho dinero. En cambio, el valor de una propiedad puede aumentar gracias al uso de la creatividad. Puedes agregar una alcoba extra, cambiar la clasificación de la zona, remodelarla, construir más pisos, etc.

7. **Escalable:** En este negocio, puedes pasar de poseer pequeños apartamentos a tener edificios enteros. Puedes moverte a otros rubros, como las bodegas o las oficinas. Dependiendo de las condiciones del mercado, puedes expandirte y diversificar tu portafolio de inversiones.
8. **Administración:** Una buena administración puede aumentar el valor del inmueble y hacer que el dinero llegue automáticamente a tu bolsillo. Lo bueno es que la mayoría de las personas administran con torpeza las propiedades, haciendo que su valor disminuya mucho. Esto son grandes noticias para los que saben administrar, ya que compraran estas propiedades a un excelente precio y les aumentaran su valor.
9. **Intercambio 1031:** En cada país tiene un nombre diferente, pero se trata básicamente de diferir impuestos por las ganancias de capital que obtuviste al vender una propiedad, siempre y cuando reinviertas el capital en otra propiedad. Puedes diferir impuestos indefinidamente siempre y cuando mantengas tu dinero en el juego.
10. **Valorización o plusvalía:** Por lo general, las propiedades no aumentan de valor. Lo que sucede es que todas las divisas del mundo se están devaluando constantemente por culpa de los bancos que imprimen dinero todos los días. La inflación es la mayor responsable de que las propiedades valgan cada vez más. Como el dinero vale menos, se necesita cada vez más y más dinero para comprar una propiedad.
    Las ganancias de capital o plusvalía es la última a ventaja a tener en cuenta. No deberías contar ni siquiera con ella. La inversión debe tener sentido sin contemplar esta posibilidad. El problema de esta estrategia, es que solo tiene sentido en un mercado a la alza. Si el mercado entra en recesión, esta estrategia puede convertirse en suicida.

    Los colapsos en los mercados ocurren con regularidad. Ya sea en la bolsa, en el mercado inmobiliario, en el oro o en las Cripto monedas, los mercados volverán a colapsar. Predecir un colapso

es como decir que algún día volverá a llover. Por más calor que haga, la lluvia llegara. Es mejor estar preparado e invertir por flujo de efectivo. De esta manera, no te eliminara un crack del mercado.

En este capítulo trate de resumirte los términos más importantes en este negocio. Los ejemplos ilustrados son sencillos, pero en el mundo real debes tener más factores en cuenta. Todo lo mencionado es con fines educativos, y debes tener siempre a tu lado a profesionales en materia legal que te ayuden. Más adelante dedicaremos todo un capitulo a hablar de las personas que debes incluir en tu equipo.

Espero que luego de leer este capítulo te hayas hecho más a la idea de lo que trata este negocio. Luego tendremos ejemplos donde consideraremos más factores, pero siempre mantendremos la simplicidad en las explicaciones.

No te preocupes si no entendiste algunas cosas por completo. Es normal. Tú no te montaste simplemente a una bicicleta y comenzaste a andar de inmediato. Te caíste muchísimas veces antes de poder montar. Incluso, luego de que aprendiste a montar, te caíste algunas veces más. Es parte del proceso de aprendizaje. Tómatelo con calma. Si eres fiel al proceso, lo aprenderás todo con el tiempo. Algunas cosas no se comprenden completamente hasta que se experimentan. Debes saber que no lo sabrás nunca todo. Simplemente sal al mundo con lo que sepas y aprende sobre la marcha.

Recuerda que el aprendizaje no ocurrirá cuando termines de leer este libro. Todo lo contrario. Tu aprendizaje empezara cuando termines de leer este libro y salgas al mundo real a buscar y examinar propiedades.

Emprender es el arte de hacer, no de aprender a hacer. Sal afuera y haz que suceda.

RESUMEN DEL CAPITULO

-Un inversionista profesional está consciente de los cuatro tipos de ingresos: rentas, plusvalía, amortización y depreciación.

-Los bienes raíces requieren una exhaustiva administración.

-La mayor ventaja de los bienes raíces se resume en una palabra: control.

-Analiza los grandes retos que enfrentaras en este negocio y define si estás dispuesto a enfrentarlos.

-La plusvalía es el último factor a tener en cuenta. No deberías contar con que tu propiedad se valorice. Debe ser un buen negocio en una buena y en una mala economía.

-El inmueble debe darte dinero HOY, no mañana. La inversión debe tener sentido desde el primer día.

-“Si algo no me da flujo de efectivo, no quiero saber nada de eso”. Esta debería ser tu política en los negocios.

Capítulo 2
Cuentos de hadas.

“Cuando aprendas a leer serás libre por siempre”. –Frederick Douglass

Existen muchos prejuicios y suposiciones con respecto a este negocio. Probablemente tú has escuchado varios, y en ocasiones, algunos de ellos te han detenido o desanimado a la hora de poner manos a la obra.

Las personas suelen creer que necesitas tener o mucha suerte, o mucho dinero o mucha preparación académica para entrar en este negocio. No creo en nada de eso.

La suerte existe, pero tiene que encontrarte trabajando. Tendrás mucho dinero, pero solo cuando empieces. Adquirirás muchos conocimientos, pero solo después de haber estudiado cientos de miles de propiedades y haber concretado varios negocios. En pocas palabras: solo empieza. Todo lo demás lo conseguirás solamente después de que hayas empezado. Nunca antes. Si te detienes a analizar todo lo que te falta o lo que necesitas tener para ser exitoso, nunca darás el salto. Si esperas que todos los semáforos de la vida

estén en verde al mismo tiempo para animarte a salir a la calle, nunca iras a ningún lado.

Las personas buscan o crean excusas de porque no están en el lugar que quieren: “es que no tengo dinero”, “es que no tengo experiencia”, “es que no conozco a nadie”, “es que no termine la escuela”, “es que tengo hijos”… podemos seguir y seguir.

El punto es que si eres una persona que está acostumbrada a culpar a los demás o a alguna situación en particular por el resultado de tu vida, no tienes ninguna posibilidad. Si frente a tus ojos el culpable de lo que pasa en tu vida no eres tú, estas perdido. ¿Quién más puede ser sino tú? Si no te enfrentas a aquellos temores que te tienen donde estas, no avanzaras. Si hoy dices que no tienes tiempo, o que necesitas un cheque de nómina, o que no sabes mucho, o que tienes miedo, entonces mañana estarás también diciendo lo mismo. Pensar que las cosas serán diferentes mañana o cuando suceda algún evento, es una ilusión. Que alguien te despierte del profundo sueño en el que estas. Lo que hagas mañana esta cien por ciento determinado por lo que hagas hoy.

En este capítulo te mostrare algunas excusas que inventan las personas para no empezar en este negocio. Quiero que escuches muy atentamente la vocecita de tu cabeza. Esa vocecita que se identifica con alguna de estas historias, o que te dice que no puedes hacerlo, o que te infunde miedo siempre que puede. Obsérvala atentamente mientras lees este capítulo, y mira si está identificada con alguna de las excusas aquí mostradas.

Es muy importante que te conozcas antes de cualquier cosa. Si no enfrentas tus miedos y limitaciones, estos te frenaran mucho antes de que empieces.

Excusa #1: Necesito ser millonario para invertir en bienes raíces.

Las personas creen que invertir en propiedades para rentar es algo similar a comprar una vivienda propia. Creen que necesitan ahorrar mucho dinero y luego comprar la casa de sus sueños. Es una creencia falsa que mantiene a muchas personas al margen de este negocio.

Tu principal tarea en este negocio es encontrar excelentes tratos de propiedades que den una buena ganancia. Punto. Eso es todo lo que necesitas hacer. Necesitas negociar un buen acuerdo, tanto con el banco como con el dueño, para tener un buen negocio. ¿Y de dónde sacas el dinero? Eso es lo de menos. Existen literalmente millones de personas, bancos, entidades financieras y más organizaciones que pueden proporcionarte financiamiento. Existen muchos inversionistas ahí afuera esperando que alguien con una buena idea les ayude a ganar dinero.

El dinero abunda en este mundo. Como vimos en la primera parte, cada día los bancos imprimen billones y billones. El dinero es ilimitado hoy en día. Si vas a buscar una excusa de porque no empezar en este negocio, al menos busca una más original y creíble. En el siglo XXI, decir que la falta de dinero es una limitación es algo totalmente desfasado. Es de otra época. El dinero hoy en día son las ideas. Si tienes una buena idea, lo tienes todo. El dinero llegara. El dinero persigue a las ideas.

Por supuesto que al principio será difícil. Se supone que sea difícil. Si es fácil, algo anda mal. Al principio no conoces a nadie, no tienes experiencia y los bancos e inversionistas no se asociaran contigo tan fácilmente. Es normal. Todo lo difícil termina convirtiéndose en algo fácil si no se abandona. Con el tiempo se volverá sencillo. Todo lo que hoy haces de forma natural, en su momento fueron cosas realmente difíciles. Imagínate a un bebe que se cae al intentar caminar muchas veces diciendo: “Bueno… quizás esto no sea para mí. Tal vez lo mío sea arrastrarme por siempre”.

Te sorprendería saber la cantidad de personas que existen interesadas en invertir en bienes raíces. Busca en ferias, eventos, seminarios o cursos relacionados y encontraras socios, banqueros o inversionistas. Usa todos los recursos que puedas. Ve a cualquier banco o entidad financiera que exista. Habla con corredores y pregúntales si conocen a inversionistas interesados. Ve a juicios hipotecarios. Pregúntale al dueño si te financiaría la propiedad. Habla también con familiares tuyos y preséntales el negocio. Usa toda la creatividad que puedas. Este es un negocio donde reina la imaginación. Definitivamente, con la volatilidad del mercado de valores, es mucho más atractivo invertir en bienes raíces. No permitas que la cantidad de dinero en tu cuenta bancaria determine el estilo de vida que debes llevar.

Excusa #2: Solo puedo permitirme empezar con propiedades muy pequeñas.

Siempre es bueno empezar pequeño. Un viaje de mil millas, empieza con un pequeño paso. No tiene nada de malo empezar adquiriendo propiedades de entre $100,000 y $200,000 dolares. Así ganaras experiencia y tendrás mayor confianza para ir aumentando el número de ceros.

Pero lo anterior no significa que debas rechazar de inmediato una propiedad de millones de dolares. Es más, la mayoría de las veces, es mucho más seguro comprar una propiedad de millones de dolares que una de miles de dolares.

Cuando compras una propiedad de $100,000 dolares, la hipoteca tiende a tener como aval la riqueza y la capacidad de pago del comprador. Es decir, en una operación pequeña como esa, el banco no se fijara mucho en la propiedad, sino en los ingresos y activos del comprador.

Si por el contrario buscas adquirir un préstamo para una propiedad más grande, como un complejo de departamentos, valuada en millones de dolares, ese préstamo se garantizaría con el activo hipotecado. El préstamo hipotecario se respalda con el valor y las operaciones de la propiedad.

Si adquieres una propiedad de $100,000 dolares, toda la responsabilidad recae en ti. Asumes lo que ocurra, para bien y para mal. Para este tipo de viviendas, es más difícil tener control sobre la apreciación del inmueble. Dependes en gran medida de que el vecindario se esté valorizando. No hay mucho que puedas hacer para que tu inversión aumente de valor. El control en este aspecto, disminuye.

Por otro lado, si adquieres un complejo de departamentos de $10 millones de dolares, el valor de este depende casi exclusivamente de las operaciones del mismo. Su valuación principalmente se basa en el flujo de efectivo que produzca proveniente de las rentas. Cuando aumenta el flujo de efectivo, aumenta el valor de la propiedad. Tienes más control sobre el valor del inmueble. Si cuentas con una buena administración inmobiliaria, cuidas tu propiedad, atiendes a tus inquilinos y mantienes tus rentas al nivel del mercado, tu propiedad tendrá un desempeño excelente y aumentara su valor. Tú tienes control directo de todos estos aspectos.

La tasa de desocupación también juega un papel importante a tener en cuenta. Si tienes rentada una casa unifamiliar de $100,000 dolares, estará 100 por ciento ocupada. Todo marchara bien y recibirás dinero de manera constante. Pero si esa misma casa se desocupa, tendrás 100 por ciento de desocupación. Puedes incluso comenzar a saber cómo se siente experimentar flujo de efectivo negativo.

Si la propiedad de $10 millones de dolares cuenta con 25 departamentos, y uno queda desocupado, igualmente tendrás otros 24 que se encarguen de hacer tus pagos hipotecarios y de seguros. El riesgo disminuye notablemente. La salida de un inquilino se compensa con los demás inquilinos.

Un factor más a considerar es que es más fácil que encuentres inversionistas y bancos interesados en financiarte negocios grandes que pequeños. Cuando te analizan a ti para hacerte el préstamo, tanto un banco como un inversionista, saben que tu riesgo crediticio es mucho más grande que si analizaran una gran propiedad que cuenta con unas operaciones más efectivas. Aunque no lo parezca, es más sencillo conseguir $10 millones que $100,000 dolares si sabes lo que haces.

Empieza pequeño si quieres, pero sueña en grande. No descartes nunca los grandes tratos. No permitas que la voz de tu cabeza te diga que no estas a la altura. Convéncete de que eres un excelente empresario y tendrás éxito en los pequeños y grandes negocios.

Excusa #3: No encuentro propiedades que me den flujo de efectivo. Conseguiré más riqueza si compro barato y vendo caro.

La única forma de construir riqueza a largo plazo es adquirir o crear activos, conservarlos y obtener su flujo de efectivo. Punto. De esa manera dormirás tranquilo todas las noches.

Muchos amateurs creen que comprando barato y vendiendo caro se harán ricos. Si a estas personas les ha ido bien, es por suerte, nada más. Es una forma muy arriesgada de invertir, y además no tendrán algunos beneficios que si tienen los inversionistas profesionales, como la depreciación.

Como las personas no son pacientes y buscan recuperar su dinero rápidamente, venden la propiedad tan pronto como esta se valoriza para recuperar su dinero. El problema, es que pagan impuestos altísimos, y nuevamente tienen que salir a conseguir otra propiedad. Esto no es muy inteligente. De por sí, tomarse el tiempo para analizar, estructurar y comprar una propiedad requiere mucho esfuerzo como para que la vendas y tengas que repetir el proceso de nuevo.

No necesitas vender una propiedad para recuperar tu dinero. ¿Por qué desprenderte del activo que tanto tiempo te tardo encontrar? ¿Por qué no conservar el activo y recuperar tu dinero? Esa es la mejor forma de proceder. Puedes refinanciar la propiedad, obtener un préstamo por la apreciación, retirar lo permitido de patrimonio, no incurrir en impuestos altos y conservar el activo. Es el escenario ideal, ¿no te parece? De esta manera, no tienes que colocar el dinero nuevamente en otra propiedad, sino que lo guardas en tu bolsillo sin pagar impuestos. Te pondré un ejemplo sencillo.

Digamos que tienes una propiedad que compraste por $200,000 dolares. Al cabo de un tiempo, su valor en el mercado aumento hasta alcanzar la cifra de $240,000 dolares. Si vendes la propiedad, tienes dos opciones:

1. Invertir el dinero en otra propiedad, es decir, aplicar el Intercambio 1031 y diferir impuestos sobre las ganancias de capital.
2. Quedarte con el dinero y pagar muchos impuestos.

Al vender la propiedad, tienes esas dos opciones. La primera es la ideal, siempre y cuando el inmueble que estés vendiendo no se esté desempeñando como quieres y ya tienes en la mira uno que encaja mejor con tu actual portafolio de inversión.

Si lo que buscas es recuperar tú enganche, no pagar impuestos y conservar el activo, lo ideal es refinanciar la propiedad. El banco te otorga un préstamo por el valor de la apreciación, es decir, por $40,000 dolares. Este dinero está libre de impuestos, ya que es deuda. El nuevo préstamo lo paga el inquilino, como lo vimos anteriormente. Tú te metes al bolsillo $40,000 dolares, que fueron tu enganche del 20% de la propiedad que valió $200,000 dolares, conservas el activo, no pagas impuestos y tienes de nuevo tu dinero para comprar más propiedades. No ocasionaste un suceso fiscal, no te desprendiste de la propiedad y tienes de vuelta tu dinero en poco tiempo.

Esta es la forma más segura de construir riqueza. Conforme la propiedad se vaya valorizando, puedes refinanciar y sacar más ganancias, todo sin pagar impuestos al tiempo que conservas el control del activo.

Los números mostrados anteriormente solo funcionan en un mercado a la alza. Si bien los mercados colapsan y las propiedades muchas veces pierden su valor debido a una burbuja o a un cambio en la ley, a largo plazo el 90% de las propiedades aumentan su valor. Cuando aumenta su valor, la estrategia mostrada en este ejemplo es la ideal para obtener esas ganancias. Sin embargo, no debes contar con que tu propiedad se valorice. Tu propiedad debe ser una buena inversión tanto en una buena como en una mala economía, y si se está valorizando, debes aprender a beneficiarte de este nuevo dinero como lo haría un profesional. Con métodos que te mostrare más adelante, te enseñare lo que tú puedes hacer para que el inmueble aumente de valor. La mejor forma de controlar la apreciación, es mejorando el flujo de efectivo. Más adelante entraremos en detalles de esto.

Como viste, existen dos formas de aprovechar la valorización: como los profesionales y como los amateurs. ¿Cuál quieres ser tú? ¿Quieres pagar altos impuestos, no construir activos y correr muchos riesgos? ¿O quieres construir riqueza a largo plazo, tener muchas casitas verdes y dormir más tranquilo por las noches? Es tu decisión.

Excusa #4: No tengo tiempo para ver cientos de propiedades

Esto es algo completamente falso y absurdo. Absolutamente todos tenemos las mismas 24 horas. Siempre tienes tiempo para hacer lo que quieres. Cuando alguien dice que no tiene tiempo, su verdadero problema son las prioridades en su vida. Respóndete lo siguiente:

-¿Qué es más importante? ¿Hacer rico a tu jefe o a ti mismo?

-¿Qué es más importante? ¿Construir ingresos pasivos? ¿O trabajar toda tu vida por ingresos ordinarios?

-¿Qué es más importante? ¿Tener un poco de seguridad? ¿O ser libre para vivir en tus términos?

-¿Qué es más importante? ¿Qué tus hijos te vean feliz, viviendo la vida que sueñas y te usen de ejemplo? ¿O que te vean amargado/a cada mañana por tener que ir a un empleo que odias?

-¿Qué es más importante? ¿Acostarte a ver la televisión y tomar cerveza todos los días o salir a buscar propiedades?

-¿Qué es más importante? ¿Gastarte tu dinero en un carro que se deprecia tan pronto sale del concesionario y te cuesta dinero cada mes? ¿O invertir en bienes raíces que te dan flujo de efectivo y puedes heredarlos a tus hijos?

-¿Qué es más importante? ¿Salir con tus amigos de fiesta todos los fines de semana? ¿O quedarte en tu casa leyendo sobre negocios y oportunidades de inversión?

-¿Qué es más importante? ¿Ir a un centro comercial y gastarte tu dinero en ropa que en verdad no necesitas? ¿O inscribirte a un seminario de tres días de bienes raíces?

Lo que haces todos los días te define. Si hoy dices que no puedes, que no tienes tiempo, que no sabes lo suficiente, que te da miedo o que tienes deudas que pagar, adivina que: mañana estarás diciendo lo mismo. Y en 30 años seguirás diciendo lo mismo. Mañana no será muy diferente de hoy, a menos que hoy estés trabajando por cambiar tu vida.

No basta con querer. Desear algo no es suficiente. Si tu actitud al terminar de leer este libro es de “quisiera invertir en bienes raíces”, o “me gustaría invertir en bienes raíces”, considera que perdiste todo tu tiempo leyendo esto. Invertir en bienes raíces debe ser una OBLIGACION en tu vida. Debes ponerte contra las cuerdas. Sal ahora

mismo y cuéntale a todo el mundo que de aquí a cinco años tendrás 20 propiedades para la renta. Ponte en situaciones incomodas que te obliguen a cumplir tus sueños. Renuncia a ese empleo. Haz que el banco te amenace con desalojarte si no pagas tus deudas. Quema todas las naves y oblígate a invertir en bienes raíces. Ponte en una situación de urgencia.

Créeme: cuando estamos entre morir o tener éxito, siempre terminamos teniendo éxito. Cuando tu única alternativa a la muerte sea tener éxito, entonces lo tendrás. Nunca antes. Tu actitud al finalizar esta lectura debe ser: “Tendré éxito o moriré en el intento. Seré el empresario de bienes raíces más rico que existe. Donald Trump vendrá a pedirme consejos. No necesitare un cheque de nómina nunca más. Viviré en mis términos a partir de ahora. Mis hijos, y los hijos de mis hijos, serán millonarios gracias a lo que estoy haciendo hoy”.

Debes estar obsesionado. Dedícale todo el tiempo que tengas. Si trabajas 100 horas a la semana, en un año conseguirás el doble de alguien que solo trabaja 50 horas a la semana. Todos tenemos el mismo tiempo, pero no todos tenemos las mismas prioridades.

Pregúntale a cualquiera si le gustaría hacerse rico. Te mirara raro y algo confundido. “Por supuesto que sí”, te dirá. Luego pregúntale cuánto dinero espera tener en cinco años, como ganara ese dinero, que está haciendo HOY para acercarse a esa meta, y si estaría dispuesto a sacrificarlo todo para obtenerlo. Empezara a poner sus pies en la tierra. Miraras como su respiración comienza a agitarse y entonces te darás cuenta que tienes al frente tuyo a un simple soñador.

Todos soñamos con hacernos “ricos”. Todos, sin excepción. Pero solo unos pocos escriben en un papel cuánto dinero quieren ganar y en cuanto tiempo lo tendrán. Decir: “quiero ser rico” es un sueño. Es débil. Te aseguro que no se cumplirá. En cambio, decir: “quiero tener $100,000 dolares anuales de ingreso pasivo que provengan de mis

propiedades de aquí a cinco años", es una meta, que con seguridad terminara cumpliéndose.

Deja de mentirte. Tienes todo el tiempo del mundo, al igual que los demás. Empieza hoy. Solo una hora diaria a estudiar, visitar y analizar propiedades. En una semana sumaran siete horas. En un mes serán 31 horas. En un año serán 365 horas. ¿Cómo sería tu vida luego de que hayas estudiado, visitado y analizado propiedades durante 365 horas? Sin duda, estarías por delante del 99 por ciento de la gente que se acuesta a ver televisión o corre todos los días con mucho afán a la oficina a ganar ingreso ordinario.

Al principio, tú defines tus hábitos. Luego, tus hábitos te definen.

Excusa #5: No puedo empezar. No sé mucho de bienes raíces.

Esta es, quizás, la excusa más frecuente. Esta mal interpretación frena a la mayoría de las personas, incluso antes de empezar.

Es completamente errónea por un simple error de orden: No necesitas saber mucho para empezar, pero necesitas empezar para llegar a saber mucho.

¿Cómo vas a saber mucho si no empiezas? ¿Acaso crees que las personas nacen sabiendo? Ni siquiera con el mejor libro o el mejor seminario lo sabrás todo o estarás preparado. Tienes que echarte al ruedo y confiar que ya tienes todo lo que necesitas tener, y que lo que no sabes lo puedes aprender sobre la marcha. De eso se trata la vida: de actuar, cometer errores y corregir. Lamentablemente, nuestro sistema educativo no considera que este comportamiento sea inteligente. De hecho, sucede todo lo contrario. Las escuelas castigan a los estudiantes que cometen errores y los catalogan como estúpidos, mientras que aquellos que se memorizan todas las respuestas y nunca se equivocan, los consideran como los más inteligentes. Te puedo

asegurar que en el mundo real, las cosas son completamente opuestas.

Sal afuera. Equivócate. Prueba algo diferente. Te encontraras con una nueva frontera. Encontraras una idea nueva que quizás nunca se le ocurrió a nadie. Si te equivocas, significa que estas intentando algo nuevo. Significa que tienes oportunidad. Si dejas de equivocarte, considérate muerto. Las personas que han dejado de equivocarse, de explorar nuevas fronteras y de cuestionar sus limitaciones, forman parte de los muertos vivientes. Son vidas tristes y aburridas. Simplemente están en un trayecto tranquilo de la oficina a la tumba. Lo peor que te puede pasar no es fracasar, sino aceptar el aburrimiento y la mediocridad como algo cotidiano en tu vida. Si crees que el riesgo es peligroso, prueba la rutina. Es mortal.

El éxito es un viaje, no un destino. Tu éxito será la persona en la que te conviertas en el camino. Tu éxito se medirá por las experiencias que acumules, tanto buenas como malas. Tu éxito serán las grandes personas que conozcas en este negocio y las personas que traten de estafarte. Todas serán una lección invaluable en tu vida. Todos empezamos igual: Un día nos levantamos de la cama, bostezamos, nos ponemos de pie y empezamos. Ahí comienza todo. Un pequeño paso en ese momento, pero años después, miraras atrás y te darás cuenta que fue un paso gigante.

Solo existe una manera de saber mucho sobre bienes raíces: empezar en los bienes raíces. Recuerda que no existe otra manera.

RESUMEN DEL CAPITULO

-¿Qué excusas te impiden tener la vida que sueñas? Se honesto.

-¿Qué otras excusas empleas? Se honesto.

-Abandona de inmediato todas las excusas y los cuento de hadas de este negocio.

-Todos tenemos las mismas 24 horas, pero no todos tenemos las mismas prioridades.

-No necesitas tener millones de dolares en tu cuenta, pero si necesitas tener millones de dolares en tu cabeza.

-No puedes depositar excusas.

-Simplemente, empieza.

Capítulo 3

Prepárate para tirarte en paracaídas.

“Vivir como uno desee: Solo eso merece llamarse éxito”. –Christopher Morley

Espero que ya a estas alturas te hayas convencido de que esto es lo tuyo. Ya debes tener una idea un poco más clara de lo que es este negocio. Conoces tus limitaciones, tus miedos y tus creencias, y estas listo para enfrentarlas. Antes de que salgas y compres una propiedad, debes prepararte con antelación en aspectos importantes. Los siguientes capítulos serán una estrategia que te daré del proceso por el que debes pasar para comprar tu primera propiedad de inversión. Desde definir tu meta, hasta estudiar tu mercado y hacer que los números cuadren, será un proceso nuevo para ti y debes hacerlo como un profesional. Aquí no estas eligiendo la vivienda donde vas a vivir. No te importa mucho si es la propiedad es de tu agrado, o de si es el vecindario donde te gustaría salir a pasear un sábado. Lo que te

importa son los números y la situación actual y a largo plazo. En pocas palabras: No es nada personal, son solo negocios.

¿CUAL ES TU META?

El primer paso antes de tirarte en paracaídas es establecer una meta. Esto no es opcional. Si no sabes hacia dónde vas, ¿cómo vas a llegar? La mayoría de las personas no saben nunca hacia donde quieren ir, y después se lamentan y se preguntan por qué no han llegado a ninguna parte.

“Quiero ser rico” o “quiero conseguir mi libertad financiera” o “quiero ser mi propio jefe”, no son metas. Son sueños vagos y sin sentido. Si vas donde un corredor de bienes raíces y le dices que te ayude a encontrar una propiedad que “te haga rico”, no sabrá a que te refieres. Definitivamente no podrá ayudarte. Nadie podrá ayudarte. Hay miles de caminos que te pueden volver rico.

Tu meta debe ser específica, debe tener un plan de acción y debe tener un límite de tiempo para completarla. Cuando dices que quieres ser rico, ¿a qué te refieres? ¿Cuánto dinero consideras que se necesite para que alguien sea rico? ¿Cuándo tendrás ese dinero? ¿Cómo lo conseguirás?

Te mostrare un ejemplo de la diferencia entre un sueño y una meta.

Un sueño, sonaría más o menos como lo siguiente: “Estoy buscando una buena propiedad para rentar. Me gustaría comenzar a invertir y quiero poder reemplazar algún día mi ingreso”.

Si te comunicas de esta manera con agentes, administradores, corredores y abogados, no recibirás ninguna llamada. Aunque quisieran, no podrán ayudarte porque no sabrán como. Muchos creerán que no sabes que estás haciendo y que no hablas muy enserio. No tendrán ningún indicio de que propiedad mostrarte que se adecue a tu portafolio de inversión.

Una meta sonaría de la siguiente manera: “Busco invertir en los próximos 18 meses en un complejo de 6 unidades de viviendas de interés social en la zona norte de la ciudad que me de $3,000 dolares de ingreso anual promedio”.

¿Ves la diferencia? Un corredor de bienes raíces ahora si estaría más capacitado para ayudarte. Tendrías muchas llamadas y ofertas porque ya saben lo que estás buscando. De esta manera sabrán que hablas enserio y que sabes lo que buscas.

ARMA TU EQUIPO

Contar con un equipo repleto de especialistas significa que te ahorraras muchas sorpresas desagradables. Ahorrarte un par de dolares y hacer todo tu mismo puede parecer la opción correcta en el corto plazo, pero en el largo plazo te puede salir muy caro. Guarda las sorpresas para tu cumpleaños o navidad.

Tener un socio en este negocio puede ser una excelente idea. Siempre es bueno tener alguien con quien complementarte y que te apoye en los momentos difíciles. Además, si tienes que estar a la altura frente a alguien más y rendirle cuentas, será un empuje en aquellos días en que simplemente quieres dejarlo todo tirado.

¿Qué debes buscar en tu socio? Las siguientes son mis recomendaciones:

-Ya conoces el dicho: “Si dos socios siempre están de acuerdo, entonces uno de ellos sobra”. Debe haber espacio para el debate y para aportar opiniones y puntos de vista nuevos. Ambos socios deben sentirse cómodos dando su opinión y su visión de cómo van las cosas. Al final, si siempre estás de acuerdo con tu socio, ¿para que lo necesites?

-Tu socio y tú deben tener la misma meta a largo plazo. Pueden opinar diferente con respecto a los métodos empleados o a detalles, pero la

misión debe ser la misma. Si todo el tiempo tratas de convencerlo de las cosas, o si insiste en ir en una dirección opuesta a la tuya, quizás deberían finalizar la relación. Si el objetivo de tu socio es vender las propiedades tan pronto como estas se valorizan, y el tuyo es conservarlas y construir riqueza a largo plazo, tienen un gran problema. Es mejor que hablen de estos temas antes de siquiera pensar en asociarse.

Una sociedad es como un matrimonio, y la mejor forma de evitar el divorcio, es antes de contraer matrimonio.

-Tanto tu socio como tú deben tener el mismo nivel de compromiso. Lo que buscas es invertir en bienes raíces, no en convertirte en una niñera. Si todo el tiempo tienes que estar persuadiendo a tu socio de que salgan a buscar propiedades o de que trabajen los viernes por la noche, comenzaran las dificultades. Ambos están igual de involucrados en este asunto, por lo que el nivel de compromiso debe ser el mismo.

-Debes conocer muy bien los valores que rigen la vida de tu socio. En una situación desesperada, ¿te abandonara y te dejara solo frente a los bancos e inquilinos? ¿O se quedara a tu lado a hacerle frente a los problemas que surjan? ¿El éxito lo volverá codicioso y tratara de robarte? ¿O será honesto y transparente por encima de cualquier cosa? No importa el dinero que tenga, o a quien conozca, o cuantos estudios tenga. Si no es una persona fiel a sus valores, no vale un centavo. No necesitas asociarte con nadie semejante.

Si al final te decides por asociarte con alguien, asegúrate de revisar la lista anterior. Recuerda el consejo de Warren Buffett: “No puedes hacer un buen negocio con un mal socio”.

La siguiente lista que te daré es el equipo con el que debes contar. Puedes sentirte abrumado cuando termines de leerla, pero recuerda que no necesitas tenerlos a todos al principio. Algunos se unirán a tu equipo a medida que vayas creciendo. También puede ser el caso de

que no necesites alguno de los que voy a mencionar. Algunos miembros son para situaciones específicas, y otros son obligatorios tener siempre, como un abogado, un contador y un corredor.

Estos primeros nombres que te daré deben ser miembros clave de tu equipo para poder iniciar en este negocio:

-Corredor inmobiliario: Esta persona debe estar especializada en la zona donde buscas comprar propiedades. Debe tener un conocimiento del mercado y te ayudara a entenderlo. A esta persona le contaras tu meta que estableciste al principio de este capítulo, para así poder ayudarte a conseguir lo que buscas. Es importante que tengas una excelente relación con este miembro de tu equipo, ya que te avisara de los mejores tratos desde un principio si lo tratas como se merece.

Aunque debes saber algo: Un corredor, la mayoría de las veces, es simplemente un vendedor. Trabaja a comisión. No necesariamente es un inversionista, y su principal objetivo es vender la mayor cantidad de inmuebles posibles. Debes tener esto en cuenta y saber diferenciar un discurso de ventas de un consejo de inversión. Como dijo Warren Buffett: “No le preguntes a un vendedor de seguros si cree que necesitas estar más asegurado”.

-Contador: Esta persona te ayudara con tus finanzas, ya sean personales o de alguna propiedad en específico. Debes conseguir el mejor contador si quieres tener el mejor negocio. Los consejos que te dará en materia de impuestos pueden ser invaluables. Te puedes ahorrar millones. Recuerda que los impuestos son el mayor gasto de tu vida.

-Administrador: Como asumo que tendrás cientos de propiedades, no te quedara de otra que conseguir una persona o empresa encargada de administrarlas todas. Es una tarea fundamental, ya que una mala administración puede hacer que el valor del inmueble se desplome. Tratar con los inquilinos, mantener la tasa de ocupación lo más alto posible y cuidar la propiedad es todo un trabajo, por lo que debes asegurarte de que la persona que lo realice lo haga excelente.

A la hora de comprar la propiedad, esta persona te asesorara con respecto a las operaciones de la misma, y así sabrás lo que implica comprarla.

-Abogado: Los contratos pueden ser un tema complicado para las personas. Desconocer algunos términos o clausulas pueden significar pagar de más, fracasar e incluso perjudicarte a largo plazo. Un abogado que te ayude a establecer tu negocio, tanto al comprar la propiedad como al pedir el préstamo hipotecario, será clave. Contar con alguien que te ayude con los contratos de compraventa es invaluable. Pueden salvarte de muchos problemas y te ayudaran a que tus propiedades y operaciones cumplan con todos los requisitos de la ley.

Es posible que en algún momento de tu carrera tengas que pasar por un proceso de desalojo. No es algo agradable, pero seguramente aprenderás mucho. Lo que más aprenderás es que haber contado con un abogado que supo redactar el contrato y supo ejecutar el desalojo fue invaluable y te ahorro miles de problemas.

Las leyes cambian todos los días. Es un trabajo de tiempo completo mantenerse al tanto de lo que ocurre con la legislación de un país, así que a menos que tú seas un abogado especialista, déjale esa tarea a alguien más.

Esta lista pequeña de cuatro miembros es fundamental que la tengas desde el primer día. No te recomiendo que hagas nada hasta que hayas definido quienes serán las personas que conformen tu equipo y te ayuden en todo este proceso.

La siguiente lista que te daré es de personas que puede que necesites en algún momento para una situación en particular. No te preocupes de entrada preguntándote como los conseguirás y por qué los necesitaras. Simplemente tenla presente por si en algún momento la situación lo amerita. Aquí va:

-Inversionista o agente hipotecario: Necesitas encontrar a alguien que entienda de inversión inmobiliaria. Esta persona te prestara dinero y te presentara ofertas únicas de propiedades que se adapten a tu portafolio. Tu misión debe ser conseguir grandes negocios, y esta persona te ayudara con todo el capital que necesites.

-Contratista: En ocasiones es fácil emocionarse con el trato y olvidar detalles que podrán costarnos dinero en un futuro. Un contratista es alguien que ve cosas que nosotros no vemos. Antes de comprar una propiedad, es recomendable que contrates a uno para que inspeccione el inmueble y te ayude a determinar cuánto valdrían las reparaciones. Así evitaras llevarte una desagradable sorpresa. Si la propiedad requiere reparaciones significativas y no esperadas, puedes pedirle que elabore un informe para que se lo muestres al dueño y este considere darte un precio más accesible.

-Tasador: Debe ser una persona especializada en el mercado que buscas. Esta persona te ayudara a determinar el valor del inmueble que buscas adquirir. Te dará la seguridad de no estar pagando un precio desorbitado.

-Agente de seguros: Tu banquero e inversionista te solicitaran que tengas un seguro sobre tus propiedades para que te faciliten financiamiento. Incluso aunque no lo hicieran, debes añadir a tu inversión una protección en caso de emergencias. Necesitas tener una cobertura adecuada al precio adecuado.

-Asesores de impuestos y patrimoniales: Los impuestos son todo un tema a tener en cuenta. Necesitas especialistas en impuestos sobre la renta y sobre el inmueble que te puedan dar los mejores consejos. Lo que les pagas no se compara con el dinero que te puedes ahorrar. Las leyes fiscales son complicadas y cambian constantemente, por lo que asesorarte en estos temas es fundamental.

Cuando empieces a tener más propiedades y crezcas como empresario, necesitas un asesor patrimonial que te ayude a proteger

tus activos. Hoy en día, se está haciendo una moda demandar a alguien y robarle todo lo que tiene. Muchos abogados se prestan para estas prácticas. No es muy inteligente estudiar mucho y trabajar duro, para que alguien en una demanda te quite todo. Necesitas un experto que te ayude a proteger tus activos.

Debes tener una actitud donde todos ganen. No trates de buscar descuentos ni regatear el precio de estas personas. De hecho, haz todo lo contrario. Págales lo mejor que puedas. Agradéceles. Escríbeles en sus cumpleaños. Llámalos y felicítalos por el excelente trabajo que hacen. Recompensa su esfuerzo dándoles dinero extra si te ayudan a cerrar un gran negocio. De esta manera, serán siempre honestos contigo, te ayudaran al máximo, te darán educación y pensaran primero en ti cuando tengan grandes tratos entre manos.

Podría explicar estas áreas a fondo, pero nos desviaríamos del tema principal del libro. Además, no soy un especialista. La idea era mostrarte las personas que necesitas tener cerca. Bajo ninguna circunstancia debes creer que tu solo puedes llevar a cabo estas tareas. Dedica tu tiempo a encontrar grandes negocios, y deja que los especialistas hagan lo suyo.

Una vez definida tú meta y organizado tu equipo, podrás poner manos a la obra. Ya sabes mejor lo que estás buscando, y tienes a tu lado a personas que te ayudaran a conseguirlo y te asesoraran en el proceso.

Recuerda que los negocios son un trabajo de equipo.

En la escuela, si las personas pedían ayuda, especialmente durante el examen, se consideraba que estaban haciendo trampa. En el mundo real, los ricos resuelven sus “exámenes” en equipo. No pretenden saberlo todo ni tener todas las respuestas correctas, sino que buscan personas más inteligentes que ellos en temas específicos y aprenden

escuchándolos. Dos cabezas son mejor que una, excepto en la escuela, donde ayudar a los demás es considerado como trampa.

Al final del día, no importa a que negocio te dediques, ya sea acciones, bienes raíces, Cripto monedas o lo que sea. Tu verdadero negocio siempre serán las personas.

Los bienes raíces tienen poco que ver con bienes raíces y todo que ver con las personas.

RESUMEN DEL CAPITULO

-Una meta no escrita es simplemente un sueño.

-Define qué quieres comprar, en donde, a qué precio, cuánto dinero esperas ganar y en cuanto tiempo lo tendrás.

-Analiza si quieres saltar en paracaídas solo o con un socio.

-Establece tu equipo básico y luego sal en busca de tu meta.

-Los bienes raíces tienen poco que ver con los bienes raíces y todo que ver con las personas.

Capítulo 4

Vuélvete un experto en tu mercado.

"Trabajando fielmente ocho horas al día, con el tiempo llegaras a ser el jefe, y a trabajar doce horas al día". –Robert Frost

¿Qué tanto conoces el lugar donde vives o la zona donde piensas invertir? Todos los días, pasas frente a los mismos edificios, los mismos puentes, las mismas casas, las mismas tiendas, las mismas calles y los mismos vecindarios, ¿cierto? Se supone que eres un experto en la zona donde vives o en tu ciudad en general.

¿Pero que tanto observas, en realidad? ¿Hay más compradores que vendedores? ¿Ves el mismo letrero de "se vende" o "se arrienda" desde hace mucho tiempo? ¿Qué te dice eso? ¿Hay empleos estables cerca de la zona donde compraras? ¿El gobierno planea levantar un puente frente a la propiedad que planeas adquirir? ¿Sabes cómo te afectara eso?

Todos podemos ver una bonita propiedad, en un vecindario relativamente bueno. Es fácil ver eso. Hasta un niño te podría decir si debes comprar o no una propiedad basándose en la estética de la casa y en todo lo que este a la vista.

Los ojos se encargan de ver ese tipo de cosas. El problema, es que el dinero no se puede ver con los ojos. No es lo que tus ojos ven lo que importa, sino lo que ignoran a simple vista. El verdadero negocio, no lo puedes ver con los ojos.

No es lo que desconoces lo que te puede causar problemas. Es lo que crees que sabes que termina siendo falso lo que hará que te lleves una amarga sorpresa.

En el capítulo anterior definiste tu meta. Debió ser una meta específica. Enfocaste un mercado, y luego un submercado. Especificaste hasta el más mínimo detalle de lo que buscas para que tu equipo le quede más fácil ayudarte. Si las personas no saben bien que es lo que quieres, no podrán ayudarte a conseguirlo.

En este capítulo te enseñare a evaluar el mercado donde piensas invertir. Debes ir mucho más allá de las apariencias y engaños que te muestran tus ojos. Comenzaras a ver los detalles invisibles que antes no veías, esos detalles que hacen que una propiedad sea un buen o un mal negocio. Debes ser más objetivo y no perderte en las apariencias a la hora de invertir en una propiedad.

Cuando compras una casa para vivir, entonces lo que más te interesa es la casa en general. Quizás te guste que este ubicada en un vecindario agradable y de que haya cierta seguridad. Miraras su fachada, sus acabados por dentro y si sientes esa química emocional que buscas. No miras mucho el mercado, ni los empleos cercanos, ni la cantidad de vendedores o compradores o cosas por el estilo. El mercado no te interesa mucho. Si te enamora y puedes pagarla, no hay mucho más que pensar.

Pero cuando vas a comprar una propiedad para inversión, entonces la casa pierde importancia. Las cosas se revierten. El mercado toma

mucha más importancia que la casa. Te lo repetiré en negrita porque es algo muy importante que debas tener en cuenta:

El mercado es más importante que el inmueble que vas a comprar.

A continuación, te mostrare los cuatro factores más importantes que debes analizar en el mercado antes de invertir en ese inmueble:

Oferta & Demanda

Es economía simple. Lo primero que debes analizar es la oferta y la demanda del submercado que estas analizando. Quieres conocer cómo se mueven las cosas y que puedes esperar.

La oferta se define como la cantidad de inmuebles para la renta disponibles en el submercado correspondiente.

La demanda se define como la cantidad de personas que buscan rentar una propiedad.

Lo que buscas es que la demanda sea alta, y que la oferta sea baja. Es decir, buscas que haya muchas personas queriendo rentar en esa zona, y pocas propiedades disponibles.

La oferta es fácil de calcular. Simplemente ve donde una inmobiliaria que conozca el sector o con el corredor de tu equipo, y conocerás el número de propiedades que se rentan. Te darán todos los detalles disponibles.

Aunque no te dejes engañar. La oferta tiende a cambiar y aumentar. Debes analizar también la oferta futura, es decir, las construcciones cercanas o el número de personas que estén vendiendo en la zona. Puede que todas estas propiedad para la renta se encuentren en distintas etapas, ya sea de planeación, construcción u obtención de permisos. También debes analizar si existen predios en venta y si

cuentan con permisos para construir. Todo esto puede ocasionar que la oferta en un futuro se dispare y aumente la competencia.

Si a largo plazo la oferta se ve saturada, quizás debas considerar no involucrarte en la zona.

La demanda es un poco más complicada de determinar. Para facilitarte el proceso y hacerte a la idea, puedes considerar los siguientes aspectos para determinarla a simple vista:

1. Tasa de ocupación: Si la tasa de ocupación es alta, puedes deducir de que la demanda es alta. Si un alto porcentaje de las propiedades para arrendar están ocupadas, es porque la demanda en esa zona es alta.
   Si por el contrario, el submercado tiene una alta tasa de desocupación, esto podría significar que la demanda es baja.
2. Descuentos: Otro factor a tener en cuenta es si en la zona que estás buscando existen promociones, incentivos o descuentos para animar a las personas a mudarse. Si la demanda fuera alta, no habría necesidad de ofrecer estímulos a las personas para que se mudaran. En cambio, si la demanda es baja y tiene alta desocupación, por lo general comienzan a ofrecer beneficios extra a las personas para que arrienden las propiedades.

Si bien considerar estos factores no determinara con exactitud la demanda de la zona, te darán una mejor idea y sabrás si es alta o baja.

Luego de hacer este análisis y de conocer mejor la oferta y la demanda de la zona, lo ideal es que llegues a la conclusión de que la demanda es alta y la oferta es baja. Si la oferta es mayor que la demanda, o si la oferta en un futuro superara la demanda, quizás lo mejor sea que busques en otra zona y descartes esa propiedad. Recuerda que para maximizar tu rentabilidad, necesitas asegurarte de que haya muchos inquilinos listos para mudarse. Así aumentara el flujo de efectivo y las operaciones de la propiedad. Como lo veremos más adelante, las operaciones de tu inmueble determinaran su valor.

Las siguientes variables que te presentare son muy importantes ya que afectan directamente en la oferta y la demanda. Son tres factores que parten de este primero, y que todo inversionista profesional en bienes raíces debe tener siempre presente:

Empleos

Detroit era el lugar deseado por los empresarios, y fue donde Henry Ford y otros industriales habían decidido instalar sus fábricas. Eran tierras que no se prestaban para el cultivo, por lo que eran muy baratas. Ideales para el levantamiento de fábricas industriales. Miles de empleados se mudaron a ese lugar, lo que ocasiono que hubiera un auge y una demanda alta por las viviendas.

Cuando las fabricas cerraron sus puertas y se mudaron a países como México, China e India, los empleos se esfumaron, los trabajadores se fueron y el mercado inmobiliario colapso.

Detroit nos enseñó una lección muy importante a todos los inversionistas de bienes raíces, y es la siguiente:

Las propiedades solo valen tanto como los empleos que hay en la zona. Si no existen empleos cerca, las propiedades se derrumban.

Este es el indicador más importante a la hora de establecer la demanda real de la zona. Si sabes que existen muchos empleos cerca, entonces habrá muchos trabajadores en el sector que buscan un lugar donde vivir.

El número de empleos en la zona y lo estables que sean estos empleos es el motor más importante que propulsa la demanda.

Si bien es cierto que en ocasiones la gente está dispuesta a manejar un poco más para llegar a su empleo con tal de vivir en una gran residencia, la mayoría de las veces las viviendas más cercanas a los empleos terminan ganando en términos de demanda, aunque no

necesariamente sean las más apetecidas. Es un hecho: las personas siguen el empleo.

Asegurarse de que en la zona hayan muchos empleos estables es muy importante, pero no te dejes engañar. Debes ver todo el cuadro completo. Incluso los mercados con muchos empleos pueden estar repletos de propiedades para alquiler, lo que rompe el delicado balance que existe entre la oferta y la demanda.

Ten en cuenta en tu investigación la estabilidad de los empleos. Mira si son empresas de renombre y de si tienen futuro a largo plazo y no colapsaran próximamente.

Siempre ten presente: la pérdida masiva de empleos afecta directamente en la economía, más específicamente en los bienes raíces. Es importante que recuerdes esto, y más en esta era, donde la globalización ha hecho que el desempleo masivo sea una realidad en Occidente.

Localización

La localización o ubicación es el factor más importante para la mayoría de las personas, pero no solo por el entorno donde se encuentra, sino por la relación que existe de oferta-demanda. Busca una propiedad con las siguientes características:

-Alta visibilidad: La idea es que vean tu letrero de “se arrienda” la mayor cantidad de personas posibles. Si está escondido, será más difícil que las personas se enteren de que lo estas alquilando y tendrás que buscar otros medios más costosos para pautarlo. Recuerda que entre más gente vea tu letrero, más oportunidades tendrás de rentar la propiedad, lo que hará que aumente tu tasa de ocupación y así tu flujo de efectivo.

-Características únicas: Busca un inmueble que ofrezca algo único que ninguno otro ofrezca. Pueden ser unos acabados nuevos, o una vista

panorámica desde la ventana, o un parqueadero cubierto, o la cercanía a centros comerciales y universidades, o una mejor distribución de los espacios. Los inmuebles con estas características tienen una alta demanda y una baja oferta.

-Existe la siguiente frase entre los inversionistas de bienes raíces: “Compra la propiedad más fea en el mejor vecindario”. Tiene mucho sentido.

No descartes un vecindario atractivo de entrada solo porque crees que es muy costoso. Las oportunidades existen en todos los mercados, solo tienes que saber buscarlas.

Población

No sirve de nada tener la mejor propiedad, en la mejor ubicación y al mejor precio, si no hay personas cerca interesadas en rentarla.

Una vez que establezcas el mercado, el valor de la propiedad lo determinara sus operaciones. Las operaciones de una propiedad dependen de los ingresos y los gastos, y estos, a su vez, dependen de los inquilinos. El valor de tu propiedad no se basara en una tasación que podría ser cierta o podría variar en otro momento del mercado. Se basara exclusivamente en el flujo de efectivo. A mayor flujo de efectivo, mayor valor tendrá la propiedad. Para que el flujo de efectivo sea mayor, necesitas asegurarte de que la propiedad está en una zona donde hayan muchas personas, para que de este modo la tasa de ocupación sea lo más alta posible.

Mantente alejado de los mercados que no atraen a las personas. A menos de que estés seguro que el mercado cambiara próximamente debido a nuevos empleos, universidades o capital de inversión, trata de buscar mercados establecidos con un alto flujo de personas.

Busca un mercado donde la gente este llegando, no donde la gente se esté yendo.

Considera los siguientes indicadores de crecimiento en un mercado:

-*Aparición de nuevas empresas.* En ocasiones, las fábricas y empresas mudan sus operaciones a una nueva ciudad. Esto ocasiona que muchos empleados se trasladen y necesiten un lugar donde vivir, por lo que la demanda de inmuebles aumenta. Las reubicaciones corporativas aumentan la población de inmediato.

-*Desarrollo de nuevas vías y carreteras.* Estos proyectos por lo general son implementados con el fin de generar nuevos patrones de tráfico, y convierten las zonas abandonadas y lejanas en lugares frescos y nuevos que atraen capital de inversión y empleos.

-*Proyectos grandes como estadios o centros comerciales.* En ocasiones, el rediseño urbano se centra en un estadio o un centro comercial nuevo. Estas nuevas instalaciones atraen a miles de personas y generan muchas oportunidades de inversión, especialmente en bienes raíces.

-*Presencia y llegada de universidades.* Las presencia de universidades potencia el negocio de los bienes raíces. Profesores nuevos, alumnos y empleados propulsan el crecimiento de la economía en el sector. La tasa de ocupación de un inmueble cercano a una universidad aumentara considerablemente.

-*Aeropuertos.* Los bienes raíces cercanos a los aeropuertos son muy valiosos. Son motores de crecimiento y los negocios cercanos tienden a tener mucho éxito. Los aeropuertos atraen mucho tráfico de personas y los gobiernos cuidan mucho los alrededores de los mismos, por lo que tu propiedad va a tender a valorizarse.

Todo lo anterior debe analizarse con mucho detalle. Debes tomarte el tiempo de hacer bien tus tareas. Conoce tu mercado mejor que nadie. Para finalizar, ten muy en cuenta lo siguiente:

-En algunos países, la tasa de natalidad ha disminuido considerablemente. Que la población tienda a disminuir en lugar de crecer, no es un buen indicio. En Japón y muchos países de Europa, la población tiende a disminuir, lo que no es bueno para los bienes raíces. Asegúrate de que el lugar donde inviertas tenga una proyección de crecimiento considerable en su población.

-Analiza que tan accesible es una vivienda para la persona promedio en un mercado particular. Si comprar una vivienda se vuelve algo muy costoso e imposible para la mayoría, entonces alquilar una vivienda se convierte en una elección valiosa. Si por el contrario, comprar una vivienda se vuelve barato, ya sea por el precio del mercado o por las bajas tasas de interés de los bancos, entonces la mayoría de las personas comenzaran a comprar y la tasa de desocupación aumentara para los inversionistas que estén arrendando.

Busca un *mercado* donde valga mucho más comprar una casa que arrendar una.

Como trate de mostrarte en este capítulo, el verdadero negocio no se puede ver con los ojos. Quiero que estés preparado y tengas todo lo anterior en cuenta a la hora de comprar una propiedad.

Muchos dicen que invertir es arriesgado, pero lo verdaderamente arriesgado es no tomarse el tiempo de investigar bien tu mercado. Si no haces un estudio detallado de la zona y la economía en el mercado donde invertirás, podrías llevarte muchas sorpresas.

Ten el control de tus inversiones. Controla tu dinero y controla tu negocio. Lo opuesto del riesgo es el control. Entre más control tengas sobre tu inversión, mas disminuye el riesgo. La mejor forma de tener un amplio control es conocer tu mercado mejor que nadie. Vuélvete un experto y te aseguro que cerrar excelentes negocios terminara siendo una tarea sencilla para ti.

Recuerda: Lo arriesgado no es la inversión, sino el inversionista.

RESUMEN DEL CAPITULO

-Busca un mercado donde la oferta sea baja y la demanda sea alta.

-El mercado donde inviertas debe tener empleos estables. Recuerda que los bienes raíces solo son valiosos si existen puestos de trabajo en la zona.

-Invierte en mercados donde las personas estén llegando, no donde se estén yendo.

-Trata de que tu inmueble tenga características únicas y se destaque de los demás.

-Comprar una casa debe ser mucho más costoso que arrendarla en el submercado que escojas. Sino, será difícil conseguir inquilinos y mantenerlos.

-Conviértete en un experto en tu mercado y submercado.

Capítulo 5

Tu ganancia se da cuando compras, no cuando vendes.

"Si el álgebra o el cálculo fueran necesario para ser un gran inversionista, tendría que volver a repartir periódicos". –Warren Buffett

No necesitas ir a Harvard ni ser un científico espacial de la NASA para saber distinguir un excelente negocio de uno terrible. Sin embargo, la línea que separa uno del otro es muy delgada. Es muy fácil pasar de un trato excelente a uno terrible. ¿Cómo sabes cuando tienes un excelente o terrible negocio? Con los números.

Los números te cuentan una historia, y más te vale que la escuches. Los números te cuentan si tu flujo de efectivo es positivo o negativo. Los números te dicen cuando recuperaras tu dinero, es decir, cual será tu retorno sobre la inversión.

Al final, los números lo son todo.

Este capítulo trata exclusivamente de los números. Pero no te asustes, si sabes sumar, restar, multiplicar y dividir, estarás bien. Definitivamente no necesitas un diploma para entender como se hace un buen trato en este negocio. Los bienes raíces son un negocio de sentido común.

Solo compra una propiedad si los números cuadran. Punto. No te creas el cuento de que mañana aumentara de precio, o de que construirán un centro comercial o un campo de golf en la esquina, o de que una celebridad vendrá a vivir a este vecindario. No creas nada, salvo lo que te digan los números. Aclaremos de entrada un par de cuestiones que debes saber antes de negociar:

-El valor de la propiedad para ti no es el que te dice el vendedor, sino el que te dicen los números.

-La oferta que presentes se basara exclusivamente en la historia que te cuenten los números. Si la historia no cuadra, no aceptas. Simple.

-Asegúrate de evaluar la propiedad basándote en las operaciones reales y actuales, no en proyecciones futuras que podrían ser ciertas o no.

-Si planeas comprar muchas unidades, es decir, un complejo de departamentos, el valor se basa únicamente en el flujo de efectivo actual de la propiedad, no en el flujo de efectivo futuro.

Los cinco pasos que te daré a continuación se basan en los cuatro principios que acabo de mencionar. Con estos pasos, tendrás la certeza de que tu inversión te dará dinero desde el primer día. No te saltes ninguno. Sigue el proceso por más experiencia que tengas y por más tratos que hayas cerrado.

1. Averigua los ingresos de la propiedad.
2. Averigua los gastos de la propiedad.

3. Resta los gastos a los ingresos y obtén el ingreso operativo neto (ION).
4. Consigue la tasa de capitalización y el valor real de la propiedad.
5. Calcula el préstamo hipotecario y el ROI (retorno sobre la inversión).

Conocer los números y las operaciones de la propiedad reduce significativamente el riesgo. Si no haces este proceso siguiendo los pasos mencionados, podrías llevarte una sorpresa. Imagínate que por comprar basándote en los números estimados que te dio el vendedor, esperaras recibir $2,000 dolares de renta anual, y te dieras cuenta que al restarle todos los gastos, tan solo te queda $1,000 dolares de ganancias. Esto reduce tu ROI a la mitad. Es decir, si esperabas recuperar tu dinero en seis años, ahora lo recuperaras en doce.

Analicemos bien cada paso.

Paso 1: Averigua los ingresos de la propiedad.

Saber los ingresos de la propiedad con exactitud es muy importante, ya que a diferencia de la hipoteca que adquiriste para tu propiedad –que se basa en tu riqueza–, la hipoteca que te prestara el banco para una propiedad de inversión se basara en los ingresos de la propiedad. El banco no usara tus activos como aval, sino que usara el ingreso potencial de la propiedad para el préstamo.

No importa lo que te pase el dueño, siempre verifica la información. Conocer con certeza este número es muy importante. No sea que luego te lleves una sorpresa.

Toda propiedad tiene los siguientes tipos de ingresos:

-Ingreso actual: Es la suma de todos los ingresos que género la propiedad anteriormente. Para ser más exactos, solo se mira el año anterior.

-Ingreso actual potencial: Este es el ingreso que se hubiera obtenido en el último año si todas las unidades hubieran estado rentadas.

-Ingreso potencial futuro: En ocasiones, el dueño tiene el precio de las rentas por debajo del mercado. Es importante conocer el precio de las rentas del mercado para saber qué podemos esperar en un futuro y como trabajaríamos tan pronto nos hagamos cargo del inmueble. Este ingreso se define como el ingreso que se espera recibir al cobrar las rentas al nivel actual del mercado, tener todas las unidades rentadas y aprovechar todas las oportunidades adicionales de ingreso.

Estos tres tipos de ingresos son claves. No debes olvidarlos nunca. Definen el éxito o fracaso de la inversión.

El dueño tratara de venderte la propiedad basándose en el ingreso potencial futuro. Tratará de venderte el inmueble lo más caro posible. Es lógico. Tú, por el contrario, compraras basándote en el ingreso actual. Necesitas tener un margen para maniobrar, y si compras basándote en las expectativas más altas, estarás frito. La propiedad nunca tendrá un 100 por ciento de ocupación. Te lo aseguro.

Si compras basándote en el ingreso actual, la hipoteca será menor y la rentabilidad aumentara.

Si compras basándote en el ingreso potencial futuro, la hipoteca será mayor y la rentabilidad disminuirá.

Asume que el dueño está inflando el precio desde el principio. Prácticamente todos lo hacen. No importa. En esta etapa, lo único importante es que estés seguro de conseguir los ingresos que obtuvo la propiedad, los ingresos que pudo obtener con 100 por ciento de ocupación y los ingresos que obtendría con 100 por ciento de ocupación y las rentas al nivel actual del mercado. Asegúrate de contar con estos datos exactos.

Los corredores y agentes te entregaran unas tablas donde verás cómo interactúan los ingresos y algunos datos estándares. Muestran el

desempeño operativo de la propiedad. Como te dije, suelen ser números inflados, por lo que tienes que verificarlos.

Analicemos el siguiente ejemplo: Las siguientes son unas proyecciones que te entregara tu corredor o vendedor acerca de cómo se desempeña la propiedad, mostradas en las siguientes tablas:

# De unidades	# De habitaciones	Metros Cuadrados	Total de Metros Cuadrados	Ingreso por renta	Ingreso por renta total	Renta/ metros cuadrados
8	**1**	**70**	**560**	**$515**	**$4,120**	**$7.36**
2	**2**	**80**	**160**	**$615**	**$1,230**	**$7.68**
10	**Promedios**	**72**	**720 (suma total)**	**$535**	**$5,350 (suma total)**	**$7.424**

Tras verificar, la renta promedio actual es de $520 dolares para unidades de dos habitaciones y $462 para unidades de una habitación. Esto quiere decir que la tabla recién mostrada no se basa en el ingreso actual, es decir, no son las operaciones del último año.

Según la información que te entregaron, que se basa en lo que el dueño te dice, la propiedad genera $5,350 dolares al mes, como lo dice en la columna de “Ingreso por renta total”, por sus diez unidades.

Al verificarlo, las rentas actuales son mucho menores, de $462 y $520 respectivamente, lo que da a entender que posiblemente el dueño se está basando en el ingreso potencial futuro, mas no en el ingreso real que recibió en los últimos doce meses.

Un inversionista amateur asumiría la cifra de $5,350 dolares como verdadera y trabajaría a partir de la misma. Lo más probable es que tan pronto como adquiera el inmueble, se lleve una desagradable

sorpresa. El ingreso potencial futuro está sustentado en rentas más altas, ocupación al 100 por ciento y aprovechamiento al máximo de todos los ingresos disponibles, algo que puede terminar concretándose o no. Correría el riesgo de no poder ajustar las rentas al nivel del mercado. Se quedaría sin mucho margen y no tendría la rentabilidad esperada.

Luego de averiguar las rentas verdaderas que obtuvo la propiedad en el último año, miremos como cambia el ingreso cuando las reemplazamos en la tabla.

# De unidades	# De habitaciones	Metros Cuadrados	Total de Metros Cuadrados	Ingreso por renta	Ingreso por renta total	Renta/ metros cuadrados
8	**1**	**70**	**560**	**$462**	**$3,696**	**$6.6**
2	**2**	**80**	**160**	**$520**	**$1,040**	**$6.5**
10	**Promedios**	**72**	**720 (suma total)**	**$474**	**$4,736 (suma total)**	**$6.6**

Luego de reemplazar las rentas reales que obtuvo la propiedad, se logra apreciar que el dueño o corredor aumento las proyecciones e inflo los precios $614 dolares al mes ($5,350-$4,736). En el transcurso de un año, esto suma un total de $7,368 dolares.

Donde te hubieras decidido por comprar esa propiedad y te hubieras basado en los números que te entregaron, tus ingresos por concepto de rentas hubieran sido más de $7,000 dolares por debajo de lo proyectado. Estarías en problemas. Podrías comenzar a experimentar un flujo de efectivo negativo, y ¿cuánto tiempo eres capaz de sostener un flujo de efectivo negativo a un ritmo de más de $7,000 dolares anuales?

Revisar y verificar los números es gratis, pero no hacerlo te puede salir muy caro.

La tabla anterior hace referencia al ingreso potencial actual. Es la proyección de cuánto dinero ganarías con 100 por ciento de ocupación.

Como te dije anteriormente, la meta es comprar basándose en el ingreso actual, lo que significa que debemos conocer la tasa de desocupación y otros tipos de ingresos (como multas o parqueaderos) e incluirlos en la tabla para llegar a un valor más exacto.

El dueño te dirá cuál es la tasa de desocupación. Sin embargo, debes verificar este dato con tu corredor que conoce bien el mercado y sabrá si está por debajo o por encima del mismo. Otra forma de verificar esta información y estar seguro es en los contratos de arrendamiento.

A continuación, te mostrare la tabla que entrega el dueño o el vendedor, teniendo en cuenta la desocupación y otros ingresos extras.

	Proyección del Dueño/Vendedor
Ingreso por rentas proyectado	**$64,200**
Desocupación (6%)	**$3,852**
Ingreso por rentas neto	**$60,348**
Ingresos adicionales	**$400**
Ingreso total	**$60,748**

Esta es la tabla que te entregaran con estos números. Son proyecciones que te mostraran el dueño o el vendedor. Los ingresos adicionales se refieren a multas, parqueaderos u otros servicios que la propiedad aprovecho para generar un ingreso extra.

Estos números se basan en la primera tabla de la que hablamos arriba. Hacía mención al ingreso potencial futuro, es decir, usaba el 100 por ciento de ocupación y las rentas actuales del mercado. Nosotros haremos nuestra proyección basándonos en el ingreso actual, es decir, tomaremos las rentas que la propiedad tuvo en los

últimos doce meses y usaremos la tasa de desocupación que tenga el mercado.

Al añadirle nuestra proyección, la tabla se vería de la siguiente manera.

	Proyección del Dueño/Vendedor	Nuestra Proyección
Ingreso por rentas proyectado	**$64,200**	**$56,832**
Desocupación (6%)	**$3,852**	**$3,410**
Ingreso por rentas neto	**$60,348**	**$53,422**
Ingresos adicionales	**$400**	**$400**
Ingreso total	**$60,748**	**$53,822**

Lo único que cambiamos es el valor de las rentas. El porcentaje de la tasa de desocupación es la misma que nos dio el vendedor y los ingresos adicionales también.

Mira la enorme diferencia que existe. $60,748 - $53,822 = $6,926 dolares de diferencia que existe entre los números que te dio el vendedor y las proyecciones reales que verificaste.

No sé tú, pero $6,926 dolares es mucho dinero. Podrías tener serios problemas para pagar la hipoteca.

Ahora conoces todos los números:

Proyección del vendedor: $60,748

Cifra obtenida del año pasado: $55,680

Nuestra proyección: $53,822

La cifra obtenida del año anterior te la proporciono el vendedor o corredor, y es el ingreso que obtuvo la propiedad el año anterior.

¿Qué conclusiones sacas de esto? Que el vendedor trata de engañarte. Es normal. Todos inflan su precio. Asumen que las operaciones mejoraran el próximo año.

La oferta que le harás al vendedor por este inmueble se basara exclusivamente en tus proyecciones. Ignora completamente los números del año anterior que lograste conseguir y los números que te dieron. Usa tus proyecciones y tus números, ya que son fáciles de defender durante el periodo de negociación.

Paso 2: Averigua los gastos de la propiedad.

Los gastos son muy importantes porque una vez encontrados, se los restas al ingreso que proyectamos anteriormente y encontramos el Ingreso Operativo Neto (ION).

A continuación te mostrare los números entregados por el dueño, las cifras reales de los doce meses anteriores, y tus proyecciones basadas en la investigación que hiciste.

	Cada Unidad	Proyección Vendedor	Cifras año anterior	Nuestra Proyección
Mantenimiento y Arreglos	**$750**	**$7,500**	**$10,130**	**$10,130**
Servicios Públicos	**$390**	**$3,900**	**$3,900**	**$3,900**
Impuestos	**$410**	**$4,100**	**$4,100**	**$4,200**
Seguros	**$210**	**$2,100**	**$2,100**	**$2,200**
Reserva de Emergencia	**$260**	**$2,600**	**N/A**	**$2,600**
Gastos Totales	**$2,020/unidad**	**$20,200**	**$20,230**	**$23,030**

Analicemos que no dicen estos números:

-Primero, en “Mantenimiento y Arreglos”, por alguna razón el vendedor cree que el próximo año serán más baratos estos gastos. Nos basaremos en nuestra proyección con el valor real que se destinó a este rubro los doce meses anteriores.

-En “Impuestos”, asumimos de entrada que subirán, ya que por lo general lo hacen. No es nada que no sepas. También puedes verificar esto haciendo un par de llamadas. En internet puedes encontrar esta información o puedes consultar con el asesor fiscal de tu equipo. Las ventas de propiedades por lo general ocasionan que sus impuestos aumenten, por lo que debes verificar esto.

-En la casilla de “Seguros”, pusimos un mayor valor ya que las tarifas suelen cambiar constantemente. Recuerda que este es el seguro que por obligación debes tener para que el banco te haga el préstamo. A medida que tengas más propiedades, tus seguros irán disminuyendo considerablemente. Cotiza con varias agencias y usa el promedio del valor que te den en tus proyecciones.

Observa en los gastos totales la disparidad de los números: $23,030 menos $20,200. Una diferencia de $2,830 dolares. Un gasto que posiblemente tendrías que cubrir de tu bolsillo.

El vendedor siempre tratara de venderte usando números irreales. Tratará de que creas que los gastos serán menores y los ingresos mayores. Es normal. Todo el mundo infla sus activos. Lo importante es que te tomes el tiempo y saques tus propios números, que deben ser los más exactos posibles.

Es muy fácil negociar usando números. No hay mucho que explicar ni que debatir cuando los números te cuentan una historia diferente a la que te dice el vendedor.

Paso 3: Resta los gastos a los ingresos y obtén el ION.

Con los ejercicios anteriores, calculaste el ingreso que tendrá la propiedad y los gastos que tendrás que cubrir. El siguiente paso es calcular el Ingreso Operativo Neto, es decir, restarles los gastos que hallaste a los ingresos. Recuerda que tu oferta por la propiedad se basara exclusivamente en las proyecciones que hagas de la misma.

El número que te de esta operación debe ser positivo, y ojala muy grande. Sin embargo, ten presente que este número no contempla los gastos hipotecarios.

Resumamos los datos que tenemos hasta ahora:

Nuestra proyección de ingresos: $53,822

Nuestra proyección de gastos: $23,030

Ahora, hallemos el ION:

Ingreso Operativo Neto: $53,822 - $23,030 = **$30,792**

Te mostrare el cuadro completo:

	Proyección Vendedor	Cifra Año Anterior	Nuestra Proyección
Ingresos	**$60,748**	**$55,680**	**$53,822**
Gastos	**$20,200**	**$20,230**	**$23,030**
Ingreso Operativo Neto	**$40,548**	**$35,450**	**$30,792**

¿Qué te dice la tabla? Probablemente que sería muy mala idea invertir en bienes raíces sin haber estudiado antes. Definitivamente, invertir es muy arriesgado cuando no se sabe cómo proceder. Si hubieras comprado basándote en la proyección del vendedor, podrías recibir $9,756 dolares menos de los esperados. Es una cifra abismal.

Ya verás porque es tan importante haber hecho estos ejercicios y saber el Ingreso Operativo Neto.

Paso 4: Consigue la tasa de capitalización y el valor real de la propiedad.

No te preocupes, es más fácil de lo que parece. Te lo explicare de forma sencilla.

Tasa de capitalización=ION/Precio de compra

No necesitas haber comprado la propiedad para saber la tasa de capitalización. De hecho, es todo lo contrario. Necesitas saber la tasa de capitalización para poder tener un valor exacto de lo que estás dispuesto a pagar por la propiedad.

La tasa de capitalización te la proporcionara un corredor inmobiliario o estará incluida en las proyección. No necesitas hacer operaciones matemáticas complejas. Hasta un niño de diez años podría hacer esto.

Ya conoces las operaciones que puedes esperar de la propiedad. Sabes cómo interactúan los ingresos y los gastos. Conoces casi con exactitud lo que puedes esperar de esta propiedad. Lo que sigue es saber cuánto estas dispuesto a pagar por el inmueble. Para eso, despejamos el Precio de compra de la fórmula que te di arriba. Quedaría de la siguiente manera:

Precio de compra=ION/Tasa de capitalización

Asumamos una tasa de capitalización del 8.93 por ciento que nos brinda el corredor. Este dato varía dependiendo del mercado.

Precio de compra=30,792/0.0893

Precio de compra=$344,815.22 dolares.

Esta es la oferta máxima que pagaras por la propiedad. Ni un centavo más.

El vendedor pedía $454,065, basándose en su ION y usando la misma tasa de capitalización. Un precio muy alto. Dependiendo de cuanto pongas de enganche y de la tasa de interés que te de él banco, es muy posible que experimentes un flujo de efectivo negativo si compras al precio del vendedor.

Ahora vas entendiendo porque el valor que te da el dueño o el mercado es insignificante. El valor real de un inmueble para un inversionista se basa en sus operaciones, no en una tasación que podría ser correcta o no, o que podría cambiar en otro momento del mercado.

Paso 5: Calcula el préstamo hipotecario y el ROI.

Digamos que cierras el trato por $344,815 dolares.

Dependiendo del porcentaje que vayas a financiar, el precio del seguro del banco, la cantidad de años y otros factores, la hipoteca tiende a variar. En Google encontraras muchos simuladores de pagos de hipoteca. Es muy sencillo. Llenas un par de datos y obtienes todos tus pagos.

Digamos que tienes hacer pagos hipotecarios de $23,850 dolares al año. Usaremos esta cifra para fines prácticos y no complicarnos. La meta de este libro es mantener los términos y las operaciones sencillas. También recuerda que esto depende de la tasa de interés, el plazo de tiempo que usaras para amortizar la deuda, la cuota inicial que uses, el seguro que te cobre el banco y más factores. Esta cifra es con fines educativos únicamente.

Conociendo el pago de la hipoteca, podemos conocer el retorno sobre la inversión. Lo calculamos de la siguiente manera:

ROI=Ganancia/Pago Inicial

La ganancia es el Ingreso Operativo Neto menos el pago de hipoteca. Si a $30,792 le restamos $23,850, nos queda una Ganancia de $6,942. La ganancia siempre es el dinero que me queda luego de haber pagado todos los gastos.

Asumamos que tu cuota inicial fue del 20 por ciento, es decir, diste de enganche $68,963. Ahora podemos conocer cómo será el rendimiento de tu inversión.

ROI=6,942/68,963

ROI=0.1 o 10%

Recuerda que el valor que asumimos de la hipoteca fue aproximado y que cambia dependiendo de muchos factores. El propósito de estos ejercicios es que vayas conociendo los términos y las operaciones que necesitas usar para tener un mayor control sobre tu inversión. Los valores cambian dependiendo el mercado, las tasas de interés, la amortización y otros factores, pero la esencia del proceso es la misma.

Te tomaría unos 10 años recuperar tu enganche de acuerdo al rendimiento sobre la inversión. Recuerda que esta propiedad se puede valorizar, ya sea por el entorno del mercado o por el aumento en tus operaciones, lo que te daría la oportunidad de refinanciar con el banco el valor de la plusvalía y recuperar tu dinero de manera más rápida.

También ten presente que el retorno de la inversión no se hace con el capital total del inmueble. Se hace únicamente con el dinero que invertiste de tu bolsillo. Lo que te interesa saber es como rindió tu dinero únicamente, no el de tu banquero.

Estos cinco pasos son muy importantes y te ayudaran a evaluar propiedades. Incluso puedes evaluarlas primero con estos cinco pasos antes de visitarlas. Si obtienes la rentabilidad que esperas, puedes proseguir a conocerlas y examinarlas personalmente.

Los ceros en los tratos irán aumentando. La rentabilidad también será cada vez mayor. Los bancos te financiaran cada vez más dinero y tus riesgos irán disminuyendo. No importa la experiencia que adquieras, siempre usa estos cinco pasos y no te llevaras ninguna sorpresa.

Los números disminuyen el riesgo. Cuando te acostumbres a usar números para todas tus inversiones, tus emociones desaparecerán y no se entrometerán en el negocio. Veras el panorama completo con total transparencia y distinguirás un buen negocio de uno malo.

Invertir no es arriesgado.

No tener control es arriesgado.

RESUMEN DEL CAPITULO

-Utiliza estos cinco pasos y estúdialos con los miembros de tu equipo para evaluar las propiedades.

-Consigue las cifras reales de las operaciones de la propiedad y no te fíes de lo que te diga un vendedor o el dueño.

-Reúnete con amigos y discutan este ejercicio para entenderlo mejor.

-Asume el control de tus inversiones.

-Sal y pon a prueba estos cinco pasos en tus negocios inmobiliarios.

-No confíes en la valuación que te dan, ¡solo confía en lo que te digan los números!

Capítulo 6

Cierra el trato.

“Cuando veas a todos afanados corriendo, quiere decir que es el momento para detenerse y pensar”. –Desconocido

Repasemos lo que tienes hasta ahora:

-Conformaste un equipo lleno de especialistas que te ayudaran con los negocios.

-Definiste tu meta específica, la comunicaste a tu equipo y sabes lo que estás buscando. Conoces cuanto esperas ganar con la inversión, en que submercado buscar, que tipo de inmueble quieres y el valor del mismo.

-Te convertiste en un experto en tu mercado. Conoces la oferta y la demanda del mismo. Sabes si hay empleos estables en la zona, como se comporta la población y buscas una buena ubicación.

-Evaluaste la propiedad y los números te mostraron si era o no un gran negocio. Sabes cuánto vale el inmueble de acuerdo a sus operaciones y conoces la rentabilidad que tendrías.

Ya conoces los números de la propiedad, ahora, en este capítulo, te mostrare un par de contratos que debes tener en cuenta y lo que necesitas examinar de la propiedad antes de comprarla.

Independientemente de los contratos que te muestre acá y de la descripción que te dé, nunca reemplazara esta información el tener a un abogado o especialista en materia legal a tu lado. La idea de lo que aprendas aquí es que te hagas una imagen mental de cómo funciona todo, para que así sepas que mirar y que preguntar. Pero tener un abogado, un contador, un administrador y un corredor en tu equipo es imprescindible. Nada reemplazara a tu equipo.

Comencemos con los contratos y cuestiones legales que debes tener en cuenta.

Contrato de compraventa

Una vez que el comprador y el vendedor aceptan los términos, el abogado procede a elaborar el contrato de compraventa. Este contrato contiene todos los detalles y los compromisos que asumen cada una de las partes. Puede ser un poco extenso dependiendo la negociación. Se explican fechas claves, operaciones de la propiedad, y el plazo máximo para hacer el cierre.

Las leyes varían dependiendo del país, por lo que debes asesorarte con un abogado que entienda estos temas y sepa que es lo mejor dependiendo de tu situación particular. Sin embargo, un contrato de compraventa, en esencia, debería estar conformado con lo siguiente:

-El precio total de compra del inmueble.

-El valor de la cuota inicial.

-El valor del depósito inicial que debes poner para poder comenzar con la investigación detallada del inmueble.

-El momento en que deja de ser reembolsable el depósito inicial y quien lo recibe.

-Los plazos de tiempo para las contingencias y el traspaso de la propiedad.

-Los detalles del informe de título, su contenido y su fecha de entrega.

-La forma en que se repartirán los impuestos, los seguros, los depósitos, y más asuntos entre el vendedor y el comprador.

-Contingencias financieras relacionadas al préstamo hipotecario.

-El plazo de espera para recibir todos los libros, estados financieros, contratos de renta, inventarios de bienes, estados operativos, contratos de servicios, planos constructivos, valuaciones recientes, estudios ambientales, etc.

-El tiempo disponible para realizar una inspección al inmueble.

Reúnete con tu abogado e incluye todos los detalles que falten. Cada caso es único y debes asegurarte de que todo esté incluido en el contrato. Lo que no aparezca en el contrato, no existe. No dejes nada en el aire, documéntalo todo.

Circunstancias o Contingencias

Estas circunstancias externas o contingencias deben quedar documentadas en el contrato de compraventa, y te darán la potestad de cancelar el contrato en caso de imprevistos. Si tienes algunos inconvenientes con el préstamo, o te encuentras algo raro en la etapa de diligencia que haces en la propiedad, puedes cancelar el acuerdo y recibir tu depósito de vuelta.

Un abogado te asesorara diciéndote que circunstancias debes tener en cuenta. Deben estar en el contrato de compraventa todas en caso de una sorpresa.

Debes protegerte en caso de situaciones imprevistas. Si, por ejemplo, no calificas para un préstamo, o descubres algo alarmante en la propiedad, debes estar en la capacidad legal de cancelar todo el acuerdo y no meterte en un problema más adelante. Siempre debes contar con una salida de emergencias en caso de que las cosas no salgan como esperas o que te encuentres con una noticia inesperada de la propiedad.

Si por ejemplo haces un depósito de $100,000 dolares, y no consigues financiamiento del banco, lo más seguro es que pierdas ese dinero si no incluiste esa contingencia en el contrato de compraventa. Debes prever todo y planear para el peor escenario posible.

Cierra el trato

Una vez que cierras el trato y haces el depósito acordado, tienes todavía unas tareas que hacer. Tu depósito es reembolsable hasta que resuelvas los temas del préstamo y hagas una investigación exhaustiva de la propiedad. El plazo que tienes para finalizar estas tareas quedo escrito en el contrato.

Lo ideal es que preveas todos los escenarios posibles que podrían fracasar: el financiamiento, problemas con los títulos de la propiedad, multas atrasadas, daños estructurales, denuncias, seguros, etc. Si no te proteges ante estas situaciones, quedaras comprometido y podrás terminar adquiriendo un mal negocio. Aquí es donde juega un papel muy importante haber escogido bien tu equipo. Tener un abogado, un contador, un banquero, un contratista y un administrador es muy importante en esta etapa, ya que estas a punto de contraer matrimonio. Un simple error puede hacer que el divorcio sea largo, doloroso y costoso. Si no quieres descubrir en la luna de miel que te

casaste con la persona equivocada, averigua todo lo que puedas antes de decir “acepto”.

Investigación exhaustiva o diligencia debida

Por lo general, cuentas con unos veinte o cuarenta días para hacer toda la investigación de la propiedad posible. Necesitas revisar cada detalle, rebuscar en el pasado y revisar todos los documentos disponibles. Aquí es donde necesitas ser muy cauteloso, porque una cosa fuera de lugar, un documento que no tuviste en cuenta o un daño considerable, pueden ocasionarte un fuerte dolor de cabeza para cuando tengas la propiedad.

A continuación, te daré una lista de los chequeos que debes analizar. Debes verificar cada punto con tu equipo y asegurarte de que esté todo en orden.

Verifica los documentos y papeles de la propiedad

-Revisa los contratos de cada unidad.

-Asegúrate de que las rentas concuerden con los números que usaste para calcular el valor del inmueble.

-Analiza el perfil de los inquilinos. Revisa su historial criminal y crediticio. Averigua si alguno está atrasado con la renta o tiene problemas con algún otro.

-Estados financieros del último año, donde te indiquen claramente los ingresos y los gastos.

-Revisa todos los acuerdos y contratos de servicios.

-Busca si existen rentas que están por debajo del nivel del mercado actual. Esto es importantísimo, ya que aquí es donde podrás aumentar el valor de tu inmueble, nivelando las rentas al precio de la zona. Esto debe estar en tu plan y aumentara considerablemente tu flujo de efectivo. Si aumentas el flujo de efectivo, entonces tu propiedad

aumentara de valor y podrás recuperar tu dinero más rápidamente aplicando un refinanciamiento.

-Estudia las cuentas de servicios públicos y averigua si habrán aumentos próximamente.

-Revisa quien trabaja en la propiedad, los horarios en que trabaja, su nómina, su contrato y sus vacaciones. Conoce todo lo que puedas. Podrían ser tus nuevos empleados. Entrevístalos, averigua como viven, cuáles son sus experiencias trabajando en la propiedad, su situación actual, verifica que no tenga antecedentes e incluso hazles un examen de drogas. Necesitas estar seguro de poder contar con las personas adecuadas.

Verifica el marco legal

-Asegúrate de que la propiedad cumpla con todos los requisitos de la ley. Desde los permisos constructivos hasta las normas del código de incendios, debes asegurarte de que la propiedad no este violando la ley.

-Si se han hecho remodelación o cambios en la estructura, asegúrate de que los permisos estén al día y haya existido la autorización pertinente.

-Revisa los títulos de propiedad y los antecedentes de la misma. Cerca de la zona donde vivo, estaban desarrollando un proyecto de más de $150 millones de dolares. Muchos grandes bancos y fiducias estaban involucrados. Iba a hacer un enorme complejo de casas, suites, locales comerciales, instalaciones y muchas zonas verdes. Habían levantado la estructura y tenían muchas ventas. Una casa en ese proyecto, valía como mínimo, más de $600,000 dolares. Al parecer, la tierra donde estaban construyendo pertenecía a un delincuente que estaba detenido en Estados Unidos, y había declarado que ese predio le pertenecía y que lo habían obligado, bajo amenazas, a transferirlo a otra persona. Como podrás imaginar, el proyecto se detuvo, está en proceso de extinción de dominio, los inversionistas perdieron su dinero

y el sector se deterioró debido a la estructura que quedo en obra negra.

Asume todas las precauciones y revisa cada documento relacionado a la historia de la propiedad y sus dueños. Nunca sabes que sorpresa te puedes encontrar.

-Verifica que no estés invadiendo propiedad privada y que la propiedad no tenga problemas como violaciones de zonificación.

Verifica los servicios acordados

-Contratos de parqueadero.

-Servicios públicos.

-Contratos del personal administrativo y de limpieza.

-Contratos de cable y aire acondicionado.

-Contratos publicitarios o arrendamiento de espacios.

Verifica los exteriores

-Busca si hay problemas de fugas en el techo, desgaste o falta de mantenimiento.

-Verifica que problemas tiene la jardinería, o si existen árboles que puedan perjudicar los cimientos o las vías aledañas con sus raíces.

-Revisa el estado del estacionamiento y si las vías requieren atención.

-Asegúrate de que el estado de la pintura del edifico y los acabados exteriores estén en perfectas condiciones. Si las personas ven que la propiedad esta descuidada, será más difícil conseguir inquilinos.

-Comprueba que el cableado eléctrico cumpla con las normas vigentes.

-Revisa el tipo de tuberías, la plomería vieja y si existen fugas.

-Conoce el estado de los sistemas de ventilación, calefacción y refrigeración. Revisa el historial y cada cuanto tendrías que hacer mantenimiento.

Verifica los interiores

-Busca señales de plagas en la propiedad.

-Asegúrate de que no hayan daños importantes.

-Elabora una lista de todos los artículos faltantes.

-Registra con detalle cómo viven los inquilinos. Estudia sus perfiles, empleos, ocupaciones, pasatiempos, antecedentes y todo lo que puedas. Estas son las personas con quienes harás negocios, así que más te vale que los conozcas bien.

¡Felicitaciones! Si todo marcho bien, cerraste el trato y te convertiste en un inversionista de bienes raíces. Si hiciste bien las proyecciones y fuiste meticuloso al revisar la propiedad, conocerás una de las maravillas del mundo: los ingresos pasivos.

Lo importante es que te hayas tomado el tiempo para conocer los números e investigar a fondo la propiedad. Si tuviste algún error en el proceso, o te saltaste algún paso, será muy difícil corregirlo más adelante. Estudia mucho los últimos dos capítulos, reúnete con tu equipo y sigue los pasos enumerados.

RESUMEN DEL CAPITULO

-Reúnete con tu equipo e investiga la propiedad exhaustivamente.

-Todo lo relacionado con contratos y materia legal, debe estar revisado y aprobado por un abogado especialista en estos temas.

-La idea es que encuentres todos los problemas que puedas durante la etapa de la investigación. Estos problemas pueden hacer que el precio del inmueble baje o si no te sientes cómodo puedes cancelar el acuerdo legalmente.

-Pon por escrito todas las contingencias para protegerte de futuras sorpresas.

-Mantente atento a las oportunidades que encuentres: rentas por debajo del nivel del mercado, gasto excesivo en mantenimiento, oportunidades publicitarias, parqueaderos desocupados, etc.

Capítulo 7

¿Administras o contratas?

“El éxito de una persona en la vida se mide por la cantidad de conversaciones incomodas que está dispuesta a mantener consigo misma”. –Tim Ferriss

Administrar una propiedad se trata de aumentar el flujo de efectivo.

No se trata de reparar inodoros, pintar paredes o hacer jardinería. La verdadera meta de administrar una propiedad es aumentar al máximo los ingresos y tener felices a los inquilinos.

Administrar una propiedad no es un pasatiempo ni un hobby de fin de semana. Es un empleo a tiempo completo. Debes conocerte y saber si tienes las capacidades y la disciplina para administrar una propiedad, o si debes contratar a una compañía que se encargue de eso por ti.

La administración inmobiliaria es clave en este negocio. Muchos huyen de los bienes raíces porque son pésimos administrando. La mayoría de las personas prefiere invertir en acciones, oro, Bitcoin u otros activos líquidos ya que requieres mínima administración. Fáciles de comprar, fáciles de manejar, fáciles de vender.

Sin embargo, gran parte del éxito en este negocio se basa en la administración.

La publicidad, el marketing, el cobro de las rentas, el trato con los inquilinos, la contratación de servicios externos, la contabilidad, el mantenimiento, los presupuestos, los procedimientos legales y mil cosas más son los que hacen que administrar una propiedad requiera una gran dedicación.

Si quieres administrar personalmente la propiedad, debes encargarte de lo siguiente:

-Atender problemas diariamente: Los inquilinos te llamaran por muchas cosas. Desde problemas con la propiedad hasta pleitos con otros inquilinos. Aquí es donde juega un papel importante haber seleccionado minuciosamente el perfil de tus inquilinos y esperar el mejor comportamiento de su parte. Sin embargo, te prometo que no te salvaras de algunos pleitos internos y problemas con el inmueble.

-Ocupar la propiedad: El administrador inmobiliario debe encargarse de la publicidad y el marketing para mantener la propiedad en renta. Entre más ocupación tenga el inmueble, mayor será el flujo de efectivo.

Además de mantener la propiedad en renta, es muy importante revisar cuidadosamente a quien se le renta la propiedad. El administrador debe hacer entrevistas, revisar el historial criminal y crediticio de los aspirantes. Es preferible tener desocupada una propiedad unos días más que alquilarla a una persona equivocada.

-Maneja a los empleados: El administrador debe asegurarse de que los empleados están bien entrenados y capacitados para encargarse de las tareas que demanda la propiedad. Se les debe proporcionar materiales y trabajos específicos para que el inmueble funcione perfectamente. Los empleados son muy importantes ya que se encargan de que el inquilino este satisfecho. Si a los inquilinos no se les resuelve sus problemas de inmediato, podrían mudarse.

-Maximizar los ingresos: Un buen administrador debe estar al tanto de todo lo que sucede en la zona. Debe conocer cómo se cobran las rentas en el submercado correspondiente y las características de los inmuebles más solicitados.

-Cobrar las rentas: Nunca debe haber alguna excepción a la hora de cobrar la renta. No importa la situación. Si el administrador es permisivo, le pasaran por encima. Estas haciendo una inversión importante y quieres obtener el mayor rendimiento, por lo que no puedes ceder. Si el inquilino se retrasa, debes cargarle intereses y ser firme. No puedes permitirte disminuir tu flujo de efectivo. Si cedes y perdonas los intereses y las multas, lo harás bajo tu propia responsabilidad. Pero te lo aseguro: seguirá ocurriendo. Cobrar rentas podría volverse una tarea ardua y difícil si estableces un precedente permisivo.

Cobra lo máximo que te permita la ley y el contrato y los inquilinos se lo pensaran dos veces antes de no pagarte o retrasarse.

-Asuntos legales: El administrador debe asegurarse de proceder de acuerdo a lo establecido por la ley. El trato con los inquilinos debe ser claro y por igual. Cada país tiene leyes diferentes. Es importante conocerlas y respetarlas.

-Mantenimiento: Los jardines, la fachada, la basura y los interiores de la propiedad requieren mantenimiento constante. El administrador debe asegurarse de que el funcionamiento del inmueble sea impecable.

-Disponibilidad: Un administrador inmobiliario debe estar siempre disponible para los inquilinos. Deben contar con alguien a quien puedan llamar para algún problema o emergencia. El administrador debe asegurarse de que su solicitud quedara atendida en un plazo de tiempo razonable.

-Desalojos: Esta es la parte desagradable del negocio. El administrador debe encargarse de esto de forma profesional y humana. Los desalojos pueden ser por mucha razones, aunque la más

común es por no pagar la renta. Se debe respetar los derechos de los inquilinos y actuar de acuerdo a la ley. Lo más recomendable es asesorarse con un abogado antes de proceder y no violar ninguna ley.

-Manejar el presupuesto: El administrador debe llevar registros de los ingresos y egresos de la propiedad. Debe evaluar periódicamente de que el plan operativo de la propiedad se esté cumpliendo. El presupuesto debe estar diseñado para imprevistos, ya que nunca faltan.

-Pagar las cuentas y facturas: Pagar las cuentas a tiempo es una tarea muy importarte que debe hacer el administrador del inmueble. Un sistema adecuado para realizar estos pagos evitara incurrir en multas o suspensión de servicios.

Luego de leer todo lo anterior, lo más probable es que no quieras saber más de este libro y mucho menos de este negocio. Si terminaste con dolor de cabeza, no te preocupes. Siempre puedes contratar a una compañía inmobiliaria que se encargue de la administración y te libere el tiempo para que sigas buscando más propiedades. A medida que tengas más inmuebles, las compañías te facilitaran tarifas especiales.

A continuación, presento un breve resumen de lo que debes buscar y revisar en una compañía inmobiliaria:

-*Experiencia en el negocio.* Mínimo cinco años administrando propiedades.

-*Comisiones por administrar propiedades.* Varían dependiendo del tamaño y de la cantidad, pero deben ajustarse para que aun así sigas recibiendo flujo de efectivo positivo.

-*Referencia de clientes actuales y anteriores.* Habla y visita a las personas con quienes ha hecho negocios y pídeles su opinión y valoración.

-*Sistemas contables óptimos.* Asegúrate de que tengan softwares y varias personas encargadas en el área de contabilidad.

-*Revisa sus procesos y sus políticas internas.*

-*Licencias de bienes raíces.* Asegúrate de que tengan licencias para operar. De esta manera estarás protegido legalmente.

-*Antecedentes legales.* Revisa como proceden con los desalojos y si investigan o no los antecedentes criminales y crediticios de los inquilinos.

-*Entrenamientos.* Verifica que la compañía entrene adecuadamente a sus empleados.

-*Empleados.* Conoce a las personas que se encargaran del inmueble personalmente y mira si están en capacidades de manejar tu propiedad óptimamente.

Una excelente administración inmobiliaria es la clave del éxito en los bienes raíces. Si quieres que la valuación del inmueble se dispare hasta las nubes y tengas siempre un flujo de efectivo positivo, necesitas asegurarte de que la propiedad este bien administrada. Si decidiste administrarla por tu cuenta, debes saber que es un trabajo completo. No es un pasatiempo ni una tarea de fines de semana. Recuerda: es tu dinero el que está en juego.

Si decidiste que lo mejor es contratar una compañía inmobiliaria, tomate tu tiempo para conseguir a la mejor. Esta compañía será tu aliada en este negocio, y si la seleccionaste bien, te permitirá dormir tranquilo todas las noches.

RESUMEN DEL CAPITULO

-Considera si la propiedad tendrá un mejor desempeño si la administras personalmente o si contratas a una compañía inmobiliaria.

-Cuida a tus inquilinos y asegúrate de que alguien esté disponible siempre para ellos. Son la razón de ser de este negocio.

-Nunca cedas ante el cobro de una renta o una multa. La pauta que marques desde un principio prevalecerá. Si decides ser permisivo y tolerante en este sentido, hazlo bajo tu propia responsabilidad.

-Revisa minuciosamente el perfil de todos los inquilinos. Antecedentes criminales, crediticios y laborales deben tenerse en cuenta. No le rentes la propiedad a cualquiera.

PARTE 3

Como seguir adelante

“Tengo absoluto control de mis pensamiento; entonces, ¿Cómo puedo tener problemas o miedos? Lo que esta fuera de mi mismo no tiene poder alguno sobre mi vida”. –Marco Aurelio

El peor sueño que puedes tener en tu vida, es un sueño realista.

Todo el mundo va a la escuela, se gradúa, busca un empleo, trabaja duro y lucha por abrirse paso subiendo la escalera corporativa. Todos buscan ascensos y aumentos. Cada año hay millones y millones de personas graduándose y buscando un empleo. ¿Cómo esperan las personas encontrar empleo frente a tanta competencia? ¿Cómo esperan que los salarios sean altos si cada día hay más y más trabajadores para menos y menos puestos de trabajo? ¿Cómo esperan las personas estar en lo correcto haciendo lo mismo que hacen todos los demás?

Todos en este mundo consideran imposible perseguir ambiciones más grandes, por lo que se conforman con ser mediocres y encerrarse en un cubículo. El nivel de competencia para la mediocridad es feroz, y la dificultad para alcanzar metas realistas es, por lo tanto, altísima. Paradójicamente, este alto grado de competencia en el intento por ser mediocre, hace que sea durísimo tener éxito de esta manera. El camino aparentemente fácil es en realidad hostil y difícil. Si buscas vivir una vida promedio, ser mediocre y tener ambiciones realistas, ¿adivina qué?, estas compitiendo contra todo el mundo. Absolutamente todos buscan superarse en un 10 por ciento. Todos buscan ser “un poco” mejor. Pero cuando vas tras algo diez veces más

grande, no tienes competencia. Dependes exclusivamente de ti. Compites contra la persona que te mira todos los días desde el espejo.

La ventaja de la milla extra, es que muy pocos la corren.

Es mucho más sencillo ganar por goleada en este mundo cuando todos los demás buscan desesperadamente empatar.

¿Cómo es que la misma receta funciona para más de 7,000 millones de personas, por más de cien años, en dos épocas totalmente diferentes? Vayas a donde vayas en este mundo, escucharas lo mismo: “ve a la escuela, saca buenas calificaciones, consigue un empleo, trabaja duro, sal de deudas y ahorra dinero”. No importa lo buen cocinero que seas, si la receta es una porquería, no hay nada que hacer.

¿Cómo es posible que toda la gente del mundo necesite exactamente ocho horas al día para hacer su trabajo? Muchos tienen la suerte de que los despidan, mientras otros se quedan estancados sufriendo una lenta muerte espiritual, que se prolonga por más de 40 años tolerando una vida y trabajo mediocre.

Rompe el molde. Se diferente.

No sigas a las masas. No sigas al status quo. Ve en dirección opuesta. Haz todo lo contrario. Si todo el mundo va en una dirección, tu ve en la otra. Tropezaras muchas veces, pero también te tropezaras con una idea que no se le ha ocurrido a nadie. De esta manera, llegaras a una nueva frontera. El éxito se encuentra haciendo lo opuesto que los demás. La competencia por ser promedio abunda en este mundo. Si te encuentras compitiendo con todo el mundo por entrar en una puerta pequeña, estas en el lugar equivocado.

Libérate de la necesidad de tener que saberlo todo. No necesitas conocer un proceso o aprender una técnica. Olvídate de esas

tonterías. Renuncia a la búsqueda de la certidumbre. Solo se te ocurrirá una idea una vez que empiezas.

A continuación, te mostrare un fragmento del famoso discurso que dio Steve Jobs en una graduación universitaria:

Durante los últimos 33 años, cada vez que miraba al espejo por la mañana, me he preguntado: "Si hoy fuese el ultimo día de mi vida, ¿me gustaría hacer lo que voy a hacer hoy?" Y si la respuesta ha sido un "no" durante demasiados días seguidos, sabía que algo tenía que cambiar.

Y es que casi todo –todas las expectativas externas, todo el orgullo, todo el miedo al ridículo o al fracaso –se desmorona cuando te enfrentas a la muerte. Recordar que vas a morir es la mejor forma que conozco para no caer en la trampa de pensar que tengo algo que perder".

Si te quedas con algo de este libro, que sea esto: Recuerda que vas a morir. Alguien debería decirnos, justo al principio de nuestra vida, que nos estamos muriendo. Así, sabríamos que hoy no es un día más, sino un día menos.

Si supieras lo rápido que las personas olvidan a los muertos, dejaras de preocuparte por lo que digan los demás y comenzaras a vivir.

En un abrir y cerrar de ojos, todos nos habremos ido.

Cien años no son nada cuando los comparas con el infinito.

Harás bien en divertirte. Todos nos habremos ido en un minuto.

Miraras hacia atrás y dirás: "Debería haber renunciado a ese empleo. Debería haberla invitado a salir. Debería haberme mudado a esa ciudad. Debería haber comenzado ese negocio. Debería haber viajado más. Debería haber reído. Y ahora, me estoy muriendo".

En esta sección, te daré algunos consejos y hábitos que puedes implementar en tu día a día. Pero nada te servirá si no te haces consciente de que puedes morir mañana. Paradójicamente, cuando te hagas consciente de la muerte, será cuando verdaderamente empezaras a vivir. Nada de este libro o de cualquier otro te servirá si no entiendes este principio.

Tómatelo un día a la vez. Usa lo que te sirva. Empieza hoy. Empieza de a poco. Un viaje de mil millas empieza con un pequeño paso.

Capítulo 1

Consejos para emprendedores.

"Siempre elige tus pasiones. Nunca te preguntes si es realista o no". –Deepak Chopra

9 de cada 10 negocios fracasan en los primeros cinco años. Y para los que superan esa barrera, la estadística no cambia: 9 de cada 10 fracasan en los cinco años siguientes. Esto quiere decir que 99 por ciento de los negocios fracasaran.

Esta estadística ahuyenta a todas las personas y en busca de seguridad terminan intercambiando su libertad por un cheque de nómina.

Sin embargo, con la llegada de internet, el funcionamiento de las redes sociales y el comercio a nivel mundial, la estadística mejorara notablemente para todos aquellos que sepan adaptarse a la era digital.

Este capítulo estará dedicado a los emprendedores. Hablaremos de consejos, tips, habilidades y errores comunes. Para que formes parte

del 1 por ciento que tiene éxito, debes tener muy en cuenta estas páginas.

LOS TALENTOS QUE DEBE TENER TODO EMPRENDEDOR

1. **Ventas:** Es incompatible dedicarse a los negocios y las inversiones y no saber vender. Esta es la habilidad número uno que debe tener todo emprendedor. Es sencillo: ventas=ingresos. Si no vendes, te quiebras. Si no sabes vender, serás parte del 99 por ciento de los emprendedores que fracasan. Las ventas tapan casi que cualquier cosa que vaya mal en el negocio.
   Todos están listos para comprar, pero muy pocos lo están para vender. Las personas que no saben vender, terminan vendiendo su propio tiempo a cambio de un poco de dinero.
   Puedes aprender a vender ofreciéndote como voluntario en alguna actividad, uniéndote a una red de mercadeo o consiguiendo trabajo como vendedor. Si no sabes vender, ni se te ocurra entrar en los negocios.
   No es una sugerencia: Vendes o te venden.
2. **Marketing:** ¿De que te sirve tener el mejor producto de todos si nadie lo conoce? El marketing es la capacidad de despertar un auténtico deseo en un mercado por comprar tu producto.
   Siempre que pienso en marketing, me viene a la cabeza la campaña de Apple para vender el iPod. Todas las maravillas de la ingeniería y del diseño que emplearon para diseñar ese dispositivo las resumieron en la siguiente frase:

   “Mil canciones en tu bolsillo”.

   Steve Jobs nunca fue un genio de las computadoras. Sabía solo lo necesario para poder comunicarse con ingenieros y diseñadores. Su verdadero talento era el marketing. Sus presentaciones de productos en Silicon Valley eran legendarias. Si algún día quieres aprender como presentar un producto, hablar en público y provocar desesperación en los clientes por

tener de inmediato un producto, estudia las presentaciones de Steve.
No tienes que ser Steve Jobs. El marketing es un arte que se puede aprender.

3. **Oratoria:** "En la pared de mi oficina no tengo colgado mi título universitario. Tengo el certificado que me dieron por asistir al curso de cómo hablar en público de Dale Carnegie, porque ahí aprendí a evitar que me temblaran las manos y los pies cada vez que hablaba en las reuniones de accionistas". Esa es la opinión de Warren Buffett.
   Toma cursos de oratoria. Habla todos los días delante de públicos grandes y pequeños. Si no sabes influir en los demás, marcharas solo por el camino.
   El mundo entero se aparta cuando ve pasar a un hombre que sabe hacia dónde va. Asegúrate de que los demás sepan que sabes hacia donde vas.
4. **Liderazgo:** Liderar a las personas no es decirles que hacer. Dar órdenes es propio de un jefe, no de un líder. La función de un líder es inspirar a los demás a dejarlo todo por la misión del equipo. Un líder busca crear más líderes.
   No importa a que te dediques: tu verdadero negocio son las personas. Abandona de inmediato el negocio al que crees que perteneces, y únete al negocio de las personas. Tus empleados, tus proveedores, tus asistentes, tus amigos, tu familia, tus clientes... todo en este mundo requiere de la capacidad de comunicarse con los demás.
5. **Internet y redes sociales:** Las redes sociales e internet llegaron para quedarse. El mundo cambio completamente y lo sigue haciendo cada día. Las grandes empresas están siendo destruidas por emprendedores con una computadora o un Smartphone sentados en un garaje.

   En la era agraria necesitabas grandes extensiones de tierra para acumular riquezas.
   En la era industrial, necesitabas mucho capital.

En la era digital, con un Smartphone y una idea puedes hacer negocios con todo el mundo.

Cuando una persona dice que necesita dinero para hacer dinero, ¿acaso nunca ha escuchado del Dropshipping? ¿No ha escuchado de lo que han hecho personas como Jack Ma y Jeff Bezos? ¿No conoce las redes sociales y el comercio electrónico? ¿En qué época vive?
No necesitas tener estudios de programación para poder comerciar por todo el mundo. No necesitas casi nada de dinero ni muchos conocimientos técnicos. Es muy poco lo que necesitas saber para crear una red social con más de 100 mil seguidores, montar un sitio web y comenzar a venderles. ¿Qué estas esperando?

6. **Educación de por vida:** ¿Cuántas personas siguen estudiando después de salir de la universidad? Ninguna prácticamente. Se pueden contar con los dedos de las manos las personas que siguen leyendo, yendo a seminarios o tomando curso. Es completamente ridículo. Imagínate lo siguiente: de los 18 a los 25 años, fuiste al gimnasio todos los días. Entrenaste duro, conseguiste un buen entrenador, te sometiste a una dieta, seguiste un plan especial y estuviste en forma. Luego de los 25 años, dejaste de ir. Pensaste que con lo que hiciste en ese periodo de tiempo te bastaría para toda una vida. Que estupidez, ¿no? Esa no es la manera en la que nos mantenemos en forma. Las personas que dejan de aprender cuando salen de la universidad, se quedan obsoletas en los siguientes cinco años. Es una realidad. Todo el conocimiento actual queda obsoleto cada cinco años. Bienvenido a la era digital.
   ¿Qué libros puedes leer? Te recomiendo los siguientes autores y todos sus libros:
   -Tony Robbins.
   -Robert Kiyosaki.
   -Napoleon Hill.
   -Dale Carnegie.

-Joseph Murphy.
-Miguel Ruiz.
-Wayne Dyer.
-Osho.
-Robin Sharma.
-Tim Ferriss.
-Eckhart Tolle.
-T. Harv Eker.
-Deepak Chopra.

La autoeducación no es un lujo, es una necesidad. No querrás terminar viviendo en un mundo que no existe, como Blockbuster y Kodak.

7. **Metas:** Solo 1 por ciento de la población tiene metas por escrito. No es una sorpresa, por lo tanto, que solo 1 por ciento de la población sea millonaria. Si no sabes a dónde quieres ir, ¿cómo esperas llegar? Es imposible. Muchos al hablar de sus metas dicen que quieren ser ricos, o tener más tiempo libre, o ser independientes o cosas por el estilo. Esos no son metas, son sueños.
   Un estudio revelo que la diferencia entre los millonarios y los billonarios, es que los billonarios leen sus metas dos veces al día, mientras los millonarios solo una vez al día. Así de enorme es el poder de las metas por escrito.
8. **Educación financiera:** La capacidad de leer estados financieros, de utilizar la deuda, de distinguir activos y pasivos, de dirigir una empresa, de saber invertir, de proteger los activos y de saber crear varias fuentes de ingresos pasivos es imprescindible.
   La gente puede no jugar el juego del dinero, pero si puede perderlo.

Estas son algunas habilidades que debería tener un emprendedor en el siglo 21. Estoy seguro de que puedes mencionar muchas más.

Aun teniendo todos estos talentos y habilidades, empezar puede ser duro. Todo nuestro condicionamiento nos implora a gritos que juguemos a la segura y que mejor consigamos un empleo. No es sencillo dejar atrás todo el entrenamiento que nos han dado. Para ayudarte a dar el salto y empezar a emprender ese negocio, te voy a dar los siguientes tips que espero te sirvan:

1. **Conserva tu empleo:** A no ser que te guste la adrenalina y las aventuras, lo más recomendable es que mientras adquieres experiencia, conserves tu trabajo y empieces un negocio a medio tiempo. Dedícate a tu negocio por las noches y los fines de semana. La mejor escuela de negocios que encontraras será tu propio negocio. Tan pronto los ingresos del negocio igualen o los del empleo, podrás renunciar sin sufrir financieramente.
2. **Usa internet:** Las redes sociales, Google, Amazon, Alibaba, WordPress, y todas las herramientas que tiene internet están ahí para ahorrarte miles de dolares y darte apalancamiento. Olvídate de la publicidad y los medios tradicionales, aprende a construir todo tu negocio desde tu celular. Crea redes sociales. Monta un blog. Posiciona tu sitio web en los tres primeros lugares de Google. Compra en Alibaba y vende en Facebook o Amazon. Las posibilidades son infinitas con internet. No necesitas invertir prácticamente nada de dinero y puedes conectarte con millones de personas de todo el mundo. Estamos en la época de los emprendedores, y con cada nueva App o herramienta que sale, millones de emprendedores se hacen más y más ricos invirtiendo menos y menos dinero. ¡Participa de la era digital!
3. **Empieza desde tu casa:** Usa tu garaje. Comienza en tu habitación. Ve al Starbucks de la esquina. Cualquier lugar que quieras, pero por favor, aléjate todo lo posible de ese deprimente cubículo gris. Las grandes empresas que tienes en mente empezaron en una habitación o en un garaje. Lo único que necesitas es acceso a internet y un baño.
4. **Aléjate del negocio:** Aunque sea una vez a la semana, aléjate de todo y mira el panorama completo desde una nueva

perspectiva. Pregúntate como alguien imparcial si de verdad lo que buscas tiene sentido. Piensa en tu mercado y en la necesidad de las personas. Conversa con personas que consideras serian tus clientes y averigua que opinan. Busca maneras de destruir tu propia compañía. Es mejor que lo descubras tú a que lo descubra la competencia. Busca formas de hacer lo que haces de una forma más económica y llegándole al doble de personas. Simplemente, distánciate del negocio de vez en cuando y analiza el panorama completo. Piensa más en el negocio de lo que trabajas en él.

5. **Levántate a las 5 AM:** Supongamos que la persona promedio se levanta a las 7 AM. Si te levantas a las 5 AM, tienes una ventaja de dos horas al día, catorce horas a la semana y 728 horas extra al año, es decir, 30 días. Esto te da un mes entero de ventaja sobre tu competencia. En los negocios, tienes que trabajar como si hubieran dos tipos allá afuera tratando de quitarte cada dólar… ¡porque es una realidad!
6. **Reinvierte los beneficios:** El negocio que emprendas debe autofinanciarse. Es un error sacar dinero del negocio tan pronto obtienes una ganancia. Si un negocio no es capaz de autofinanciarse, en la mayoría de los casos es porque no funciona. No te endeudes con dinero del banco para emprender un negocio. Dudo de que consigas un préstamo, pero aunque lo consiguieras evítalos. Un banco es ideal para bienes raíces, pero para los negocios nuevos existen mejores fuentes de financiamiento, como las empresas de capital riesgo o los inversionistas ángeles. Sin embargo, la mejor recomendación es que empieces con muy poco dinero, lo que estés dispuesto a perder básicamente, y que el negocio se vaya capitalizando a sí mismo.

   Si lo que buscas es obtener dinero desde el primer día con tu negocio, fracasaras. Estas muy confundido. Si quieres ganar dinero rápido, busca un empleo. Un empleo te pagara quincenalmente o mensualmente. Un negocio, si quieres que funcione sin tu presencia y se autofinancie, debe recibir todos los

beneficios hasta que crezca y sobreviva sin problemas. Si le cortas el flujo de caja desde el principio, lo más seguro es que el negocio fracase.

EMPRENDE POR INTERNET

Insisto mucho con el tema de internet y las redes sociales. Estamos en la era digital, y las estadísticas muestran que si un negocio no está en internet, no existe. Puedes vivir en la misma ciudad que tus clientes, y sin embargo una empresa de China puede robártelos. Necesitas muchas fuentes de ingresos pasivos, y sin lugar a dudas, algunas deben provenir del mundo de la red.

A continuación, te mostrare las mayores ventajas de emprender por internet:

-Entras al mercado global con un solo clic. Si te limitas a la ciudad donde vives o a tu país, solamente podrás acceder al mercado local. Si quieres jugar en las grandes ligas y competir de verdad, necesitas hacerlo en el mercado global.

-No necesitas prácticamente nada de dinero. Con el dinero que te gastas un fin de semana en una cena o una fiesta, tienes para empezar una página web y pagar pauta publicitaria en Google.

-Trabajas las 24 horas al día, los siete días a la semana durante todo el año, incluso mientras estas de vacaciones. La red no descansa. Tu página web, red social, blog o canal de YouTube no se tomara unas vacaciones ni se ira a ninguna parte. Trabajará muy duro para ti y no te tienes que preocupar por que se levante enfermo al día siguiente.

-Tu oficina es el mundo. Cualquier lugar con conexión a internet puede ser apto para revisar el negocio. Puedes trabajar poco tiempo mientras recorres el mundo. No estas encadenado a un cubículo ni a un horario.

-Si no estás seguro si un producto, servicio o idea tendrán éxito, puedes hacer una prueba y confirmarlo de inmediato, sin coste alguno.

Por ejemplo, si tienes una página en Instagram, puedes hacer una encuesta subiendo una foto a la historia mostrando un producto, y preguntarle a las personas si les gusta o no. Te ahorraras muchísimo dinero. En lugar de fabricar y almacenar un producto que no sabes si tendrá éxito, lo validas primero con tu mercado y procedes inmediatamente a venderlo, con la seguridad de que existen personas interesadas.

-Puedes usar PayPal u otro medio de pago, por una comisión muy baja, para vender todos tus productos. Esta herramienta le da seguridad a tu cliente y a ti a la hora de hacer cualquier transacción de dinero.

-Puedes dedicarte a vender productos digitales. Ebooks, cursos o clases en línea son excelentes. No precisan gastos de envió, no incurren en pagos de impuestos y puedes venderlos las veces que quieras. Una vez creado un producto digital, lo puedes vender para siempre. Solo tienes que trabajar una vez y ya está. Es la definición perfecta de lo que significa un activo, y no pagas impuestos.

-Puedes vender productos que no tienes. El Dropshipping trata sobre esto. Digamos que anuncias en Facebook que estas vendiendo unas camisas. Las personas te escriben mostrando su interés y reúnes una base de clientes. Les tomas su pedido en un sitio web, recibes su dinero y vas inmediatamente a Alibaba u otra página donde compres el producto y te metes al bolsillo la diferencia. Es un ejemplo simplificado, pero funciona en todo el mundo, a toda hora. Si ingresas a Alibaba y comparas los precios con respecto a Amazon, entenderás porque China está quedándose con todos los empleos posibles.

Hay muchísimos más beneficios de emprender por internet. Podría escribir un libro entero de esto. De hecho, existen muchos. Considera internet no como un lugar para entretenerte o hacer alguna investigación, sino como una fuente potencial de ingresos pasivos.

PREGUNTAS QUE ESTAN SOBRE LA MESA QUE TODOS EVITAN

Estoy muerto de miedo. Tengo miedo de lo que piensen mis padres, mis amigos y las personas. Me siento como un completo payaso. ¿Significa esto que no tengo lo que se necesita para tener éxito?

Si no tuvieras miedo, estaría preocupado. Creería que estás haciendo algo mal o que no has pensado bien las cosas. El miedo es normal, es parte del proceso. Las grandes estrellas que tienes en mente no son más que personas repletas de defectos e inseguridades que explotan al máximo uno o dos talentos. Si eres inseguro, ¿sabes qué? El resto del mundo lo es. No te preocupes si no sabes hacia dónde vas. Somos más de 7 mil millones de personas las que no sabemos hacia dónde vamos. Acostúmbrate a la incertidumbre y trata de disfrutarla. La incertidumbre indica que estas en el camino correcto. Puede surgir cualquier cosa. Las posibilidades son infinitas. La incertidumbre y el miedo son emocionantes una vez que te acostumbras. Las personas que no toleran la inseguridad y el miedo buscan un cubículo y se encierran en el 40 años a cambio de unos pocos dolares. Eso no es vida. Puede que esas personas estén viviendo en el sentido estricto de la palabra, pero a mi modo de ver las cosas, simplemente están vegetando. Del cubículo a la casa y de la casa al cubículo. Que terrible forma de vivir. El único miedo que deberías tener es el de estar en el mismo sitio, haciendo lo mismo, todos los días, con las mismas personas, ¡por toda tu vida! Eso sí que da miedo.

Hay dos formas de saltar de un avión y aniquilar el miedo. La primera es la forma del kamikaze, que consiste simplemente en tirarse con un paracaídas del avión y confiar en que en la caída este se abra. Así nada más. Sin pensar las cosas. Simplemente, saltar.

En el momento en que se produce el salto, el miedo desaparece. De pronto, lo que antes era miedo ahora se convierte en felicidad. Haber saltado resulto ser una experiencia única. “¿Por qué no salte antes?”, te preguntaras. Muy pocos elegirían esta opción.

Si no te gusta la adrenalina, puede escoger la segunda opción. Es una forma más conservadora de hacer las cosas. El resultado será el mismo, pero el proceso será diferente. En lugar de saltar del avión de una vez, se toman lecciones antes, se practica en simulacros, se lanza primero con un profesional y más cosas por el estilo. Hasta que un día, el miedo desaparece. Al menos, casi por completo.

Una cosa debe quedar clara: el miedo nunca desaparecerá del todo. Es una realidad. Siempre habrá algo de miedo e incertidumbre.

Deja de esperar a que pare la tormenta que estas sintiendo por dentro. Aprende a bailar bajo la lluvia.

¿Qué es lo peor que podría pasar? Estoy seguro de que no sería tan malo. Unas cuantas piedrecitas en el zapato de la vida. Dale perspectiva al asunto: ¿en cinco años te acordaras de esto? Seguramente no. Nada es tan importante como parece desde un principio.

Tengo una idea revolucionaria e innovadora pero no sé nada de negocios ni del mundo empresarial, ¿qué hago?

No tienes nada. Cualquiera puede tener ideas. La tarea del emprendedor es convertir esas ideas en millones de dolares. No renuncies a tu idea, pero es mejor que vayas aterrizando y aprendiendo que a menos que sepas convertir tú idea en un negocio exitoso que de dinero, a nadie le importara que tan buena sea.

¿Necesito ir a la universidad, estudiar un MBA, obtener un doctorado en negocios o algo por el estilo para emprender un negocio?

Absolutamente no. Los títulos universitarios solo sirven para impresionar a tu jefe y obtener un aumento o ascenso. En el caso de tu negocio, tú eres el dueño, así que, ¿a quién vas a impresionar? Es mejor pasar un par de años levantando un negocio desde cero en las

trincheras del mundo real que cursando una maestría aprendiendo a lamer botas y memorizando respuestas.

Necesitas cero diplomas para convertirte en un empresario, pero necesitas un diploma para ir a trabajar para un empresario. Interesante, ¿no?

¿Cómo puedo lanzar un producto al mercado si no tengo mucho dinero?

Con las redes sociales. Es lo mejor que le ha pasado a los emprendedores.

EL PEOR ERROR DE LOS EMPRENDEDORES.

“No sé mucho de negocios ni tengo mucha educación financiera, pero acabo de desarrollar un producto increíble. Mi producto no lo encontraras en ningún otro lugar. Es fresco e innovador. Prácticamente, se venderá solo”.

Ahí es donde comienzan las alucinaciones.

Tal vez no me creas, pero el producto es lo que menos importa a la hora de iniciar un negocio.

¿Mc Donalds vende la mejor hamburguesa del mundo? Por supuesto que no. Todos podemos preparar una mejor hamburguesa.

¿Quién vende más que nadie en el mundo, tiene los mejores bienes raíces del planeta y gana cientos de billones anuales? Mc Donalds.

Si Mc Donalds quiere, puede reemplazar la hamburguesa por otro tipo de producto. Incluso puede rediseñar el negocio y salirse de la industria de los alimentos. No importaría mucho. Su negocio no son las hamburguesas (producto), son los bienes raíces y las franquicias (sistema de negocios).

El producto es lo que menos importa. Si un empresario sabe ensamblar el negocio, es decir, sabe crear los sistemas contables, legales, de comunicaciones, de ventas, de marketing, de sistemas internos, la misión, el liderazgo y el flujo de caja, entonces puede utilizar el producto o servicio que quiera. Puede intercambiarlo a su antojo.

El verdadero reto del empresario, es ensamblar esos sistemas. Ahí es donde falla la mayoría. Los amateurs trabajan EN el negocio, en lugar de trabajar SOBRE el negocio. Imagínate que Ray Kroc haya trabajado en mejorar la hamburguesa, en mejorar sus bebidas y su presentación. Eso sería trabajar en el negocio. Probablemente sería exitoso, pero no sería Mc Donalds una de las inmobiliarias más grandes del mundo. En lugar de eso, Ray trabajo sobre el negocio, es decir, trabajo en los bienes raíces y las franquicias. La diferencia se puede ver desde la Luna.

El producto es solo eso, algo que se vende o se intercambia. No tiene valor intrínseco.

El verdadero activo es el negocio. Sus sistemas y la forma en que operan hacen que la marca Mc Donalds valga miles de millones.

A una empresa de capital riesgo no la vas a impresionar hablándole del producto. Hay miles de emprendedores que creen que su producto será el próximo Google o algo por el estilo. Esto solo demuestra lo inmaduro que es el fundador. Se nota a la distancia que no tiene rodaje. Si alguna vez vas a iniciar tu compañía o a reunir dinero en una empresa de capital riesgo, recuerda lo siguiente:

El activo es el negocio, no el producto. Trabaja sobre el negocio, no en el negocio.

Si trabajas en el negocio, terminaras creando un empleo. El mundo está lleno de autoempleados que juran ser empresarios dueños de sus propios negocios. No son dueños de nada. Ni siquiera están cerca de ser empresarios libres financieramente. Son autoempleados con fachada de empresarios.

¿Cómo sabes si ya construiste un negocio de verdad o si eres dueño de un empleo? Responde lo siguiente:

Si dejaras de trabajar por un año, ¿tu negocio seguiría existiendo y funcionando sin tu presencia?

Si tu negocio funciona sin ti, es un negocio.

Si tu negocio te necesita, es un empleo.

La mayoría de los “empresarios” no podrían dejar de trabajar. Si dejaran de trabajar, dejarían de ganar dinero. Esto significa claramente que no son dueños de un negocio, sino de un empleo. El problema de ser dueño de un empleo es que no es escalable, no te puedes multiplicar a ti mismo. Nadie nunca te comprara ese empleo, no lo puedes sacar a bolsa y no lo puedes heredar a tus hijos. Sencillamente, no es un activo. Es un puesto de trabajo. No tiene sentido trabajar duro y no crear nada. No tiene sentido no crear nunca un activo.

Si vas a ser un emprendedor y a trabajar de manera independiente, busca desde el primer día que tu negocio funcione sin tu presencia. No te vuelvas el mayor pasivo del negocio. Permítele que crezca y se expanda sin la presencia de nadie. Un negocio debe depender exclusivamente de sus sistemas, no de sus fundadores. Es la misma regla del principio del libro: no trabajes por dinero, trabaja por activos.

La mayoría de los “empresarios” han pasado años construyendo la cárcel en la que viven. Se encerraron a sí mismos en un empleo con apariencia de negocio. No pueden dejar de trabajar, ya que ellos mismos son el sistema. Si dejan de trabajar dejan de ganar dinero. Ellos son todo el negocio. Es un fracaso empresarial. Es el error que comete el 99 por ciento de los emprendedores o las personas que trabajan de manera independiente.

EL MEJOR CONSEJO PARA LOS EMPRENDEDORES

No te involucres en aquello que no amas. Fracasaras. Ya sea financieramente o espiritualmente, pero de alguna manera fracasaras. Si no amas lo que haces lo más probable es que los clientes y tus empleados se enteren. Peor aún, tú mismo lo sabrás. Si no amas lo que haces, no tendrás la motivación suficiente para seguir adelante cuando las cosas se pongan realmente difíciles.

El mejor consejo siempre es hacer lo que te guste. No lo que te de dinero. No lo que quieran tus padres. No lo que hacen tus amigos. Simplemente has todo lo que te parezca divertido, y luego busca la manera de convertirlo en un negocio. Nunca al revés.

Si quieres ser un emprendedor, debes saber que no es un trabajo. Es un estilo de vida. Es algo que te define. Olvídate de las vacaciones y de irte a casa a las 6 PM. Lo último que harás en la noche será enviar correos y lo primero que harás en la mañana será revisar correos. Te levantaras varias veces en mitad de la noche preocupado. Las personas creerán que estás loco. Tus padres harán todo lo posible para que desistas de esa idea y consigas un empleo seguro. Trabajaras los fines de semana e invertirás dinero y recursos sin ninguna garantía de que tendrás éxito. Probablemente, lo perderás todo más de una vez. Es el precio que pagaras por ser libre, vivir en tus términos y hacer algo que te llene el alma.

Capítulo 2

Preguntas que te harán rico.

"Creía que los hombres en traje eran exitosos, hasta que comprendí que trabajan para el hombre en pijama".

Tony Robbins, el motivador más grande e influyente del mundo, dice que la calidad de nuestras vidas está determinada por la calidad de nuestras preguntas. Las preguntas que nos hacemos todos los días determinan en que nos enfocamos. Por ejemplo:

-¿Cómo consigo un empleo bien pagado?

-¿Qué tengo que hacer para conseguir un aumento?

-¿Cómo encuentro un empleo con beneficios, plan de jubilación y vacaciones pagas?

-¿Qué banco me paga la más alta tasa de interés por mis ahorros?

Estas son las preguntas que se hacen la mayoría de las personas. Son preguntas de los pobres y la clase media. Las vidas de estas personas están moldeadas por este tipo de preguntas. Toda la vida se

preguntan lo mismo, así que, ¿por qué se sorprenden con los resultados que obtienen? La vida pagara exactamente el precio que le pidas. Ni más ni menos.

Los ricos también tienen muchas preguntas rondando por sus mentes. Buscan por todos los medios obtener la vida lujosa que se merecen. Algunas preguntas serían las siguientes:

-¿Cómo puedo encontrar excelentes empleados?

-¿Cómo consigo un equipo que me ayude a sacar a bolsa mi empresa?

-¿Qué empresa de capital riesgo podría ser buena para financiar mi negocio?

-¿Cómo consigo nuevas fuentes de ingresos pasivos?

-¿Cómo puedo darme todos los lujos que quiero en la vida?

-¿Qué tengo que hacer para ganar dinero sin trabajar y poder pasar el tiempo con mi familia?

En pocas palabras:

Preguntas pobres=Vida pobre.

Preguntas de clase media=Vida mediocre.

Preguntas ricas=Vida abundante.

Este es un capitulo simple pero poderoso. Te daré muchísimas preguntas que debes hacerte en diferentes etapas de tu vida. El enfoque continuo en estas preguntas hará que tu mente subconsciente comience a buscar formas de obtener la vida que deseas.

Convierte estas preguntas en una obsesión. No vas a obtener la vida que quieras tener, sino la vida que te obsesione tener. Comienza a ser

más consciente del dialogo interno. La conversación más importante que tienes todos los días, es contigo mismo.

Leer un libro es una experiencia muy pasiva. La mayoría de las veces no te involucra mucho. Para este capítulo, quiero que tomes un lapicero y unas hojas y respondas todas las preguntas que te presento a continuación. Ve a un lugar tranquilo donde puedas estar a solas contigo. Todos los días nos relacionamos con muchísima gente, excepto con nosotros. Las redes sociales están haciendo que comparemos nuestras vidas con las de los demás constantemente. Luego nos preguntamos por qué hay tanta gente deprimida.

Olvídate del mundo por unos minutos. Ve a un lugar lejano y solo. Conócete, quizás por primera vez. El mayor miedo de las personas es quedarse solas consigo mismas. Descifra de una vez por todas quien eres, sin la opinión de tus padres, tus maestros o tus amigos. El mayor regalo que te puedes dar es estar contigo, aunque sea unos cuantos minutos.

-¿Qué harías para alcanzar en los próximos seis meses las metas que te has puesto de aquí a diez años?

-¿Te acordaras de todo esto dentro de diez años? Probablemente no. Así que, relájate. No es tan importante como parece.

-¿Qué querías ser de pequeño, antes de que nadie te dijera lo que se suponía que debías ser?

-¿Qué harías para mejorar el mundo si tuvieras mil millones de dolares?

-¿Qué puedes hacer ya mismo para sorprenderte?

-¿Qué decisiones de las que has tomado te han convertido en la persona que eres?

-Cuando tuviste la oportunidad, ¿elegiste la valentía antes que la comodidad?

-¿Cómo sería tu vida si hicieras todo lo contrario durante 48 horas?

-¿Cuánto dinero aspiras a ganar al mes exactamente?

-¿Qué es lo peor que podría pasar si hicieras aquello que tienes en mente?

-¿Cómo tendría que ser tu negocio para que solo tengas que trabajar cuatro horas a la semana?

-¿Qué puedes hacer para desaparecer del mapa (sin celular ni ningún otro dispositivo) durante ocho semanas?

-¿Qué hay realmente al otro lado del miedo?

-¿Cuáles de tus actuaciones será recordada dentro de cien años?

-¿Qué estas esperando que pase en tu vida para que renuncies a tu empleo, invites a salir a esa persona, te mudes a esa ciudad o emprendas ese negocio?

-¿De qué manera ser “realista” o “responsable” ha impedido que tengas la vida que quieres?

-¿Qué vas a sacrificar si continuas de esta manera durante 5, 10, 20 o más años?

-¿Cómo puedes escapar de la cárcel que has construido?

-¿Qué harías para sobrevivir si te despidieran hoy de tu empleo?

-¿Cuánta vida estás perdiendo por retrasar la acción?

-¿Qué harías si no pudieras fracasar de ninguna manera?

-¿Cuáles son los cuatro sueños que lo cambiarían todo?

-¿Quién es el 20% de la gente responsable del 80% de tu placer y la que te impulsa hacia adelante, y quien es el 20% causante del 80% de tus depresiones, enfados y dudas?

-¿Por qué rayos no lo haces y ya?

-¿Cómo te sientes ahora? ¿En este mismo instante? ¿Qué problemas tienes ahora mismo? No mañana, ni en un mes ni en cinco minutos, sino ahora mismo. ¡Ninguno! Ahora mismo, nadie es desgraciado.

-¿Qué harías si no tuvieras que preocuparte por el dinero nunca más?

-¿Sientes verdaderamente que mereces ser rico?

-¿Eres capaz de actuar cuando no estás de humor o cuando estás muerto de miedo?

-¿Apostarías tu vida a que en cinco o diez años serás rico?

No leas más hasta que termines de responder todas las preguntas. Si piensas que es estúpido tomarse el tiempo para conocerte y saber tus creencias, nada de lo que hagas funcionara. Estarás hueco por dentro.

¡Conócete! Enamórate de tu propósito de vida.

No vivas una vida.

Construye una.

Capítulo 3

Hábitos de Millonarios.

“Tu salario es el soborno que te pagan para que te olvides de tus sueños”.

Eres lo que haces todos los días.

No es ninguna casualidad que estés en el lugar en el que estas en este momento.

Piénsalo: el éxito y el fracaso no son grandes sucesos. No son eventos que aparecen de repente. Puede parecer que llegaron de un momento a otro, pero en verdad llevaban años gestándose. Nadie se convierte en un “éxito de la noche a la mañana”. Si un día te despiertas junto a una persona que no amas, con un empleo que odias viviendo una vida mediocre, es porque tus hábitos te condujeron a ese estilo de vida.

Los hábitos nos definen.

En este capítulo te mostrare muchos hábitos que puedes empezar a usar todos los días. Usa aquellos que más te gusten e ignora los

demás. Con que implementes tan solo uno o dos de estos en tu vida, comenzaras a ver cambios significativos. Son hábitos muy sencillos y algunos son muy espirituales. Tan solo haz la prueba. Juzga los resultados tú mismo.

La mayoría de las personas están muy ocupadas viviendo la vida y tratando de ganársela que nunca tienen tiempo para diseñar una vida. Comienza de inmediato. Tronaras los dedos y habrán pasado diez años. Miraras hacia atrás y dirás: “¿A dónde se fueron?” En diez años, seguro llegaremos, la pregunta es, ¿a dónde?

1. Escoge dos personas al azar. Deséales en secreto todo el éxito del mundo. No tienes que hacer nada. Simplemente repite mentalmente: “espero que esta persona sea feliz y tenga mucho éxito, y deseo que esta otra persona tenga un excelente día”. La razón detrás de este ejercicio es que la energía espiritual es contagiosa. La idea es que contagies a la mayor cantidad de personas positivamente. Mientras sigas contagiando a los demás con energía espiritual positiva, no existe manera de que te vaya mal en la vida, ya que así no es cómo funciona la energía. Cuando algo ande mal en tu vida o te sientas mal, deja de enfocarte en ti mismo. Sal y contagia energía espiritual positiva a todas las personas posibles. Esta volverá a ti. No le queda de otra. Tiene que hacerlo. Así es como funcionan las cosas. Cuando termines de hacer este simple ejercicio, sentirás de inmediato un cambio. No pasara mucho hasta que veas los resultados.

2. El siguiente hábito es la rutina que hace Tony Robbins todos los días al despertar. Tony es el motivador más reconocido del planeta. Ha trabajado con personas como Leonardo Di Caprio, Michael Jordan, Bill Clinton, Nelson Mandela, y muchas más. Sus eventos cuentan con la asistencia de personas de más de 70 países y son experiencias inolvidables. Asistir a un seminario

de Tony cuesta alrededor de $5,000 dolares. Si quieres ver la forma en que cambia la vida de las personas en sus eventos, pon su nombre en Netflix y mira cómo son desde el interior.
La rutina consta de tres etapas. La primera dura alrededor de tres minutos y es de la siguiente manera, en palabras de Tony: "Sentir una gratitud absoluta por tres cosas. Una de ellas debe ser algo muy simple, como el viento que me da en la cara, el amanecer o el reflejo de las nubes. Dejo que la gratitud inunde mi espíritu, porque cuando te sientes agradecido no existe la ira. No puedes sentir miedo y agradecimiento simultáneamente".
La rutina continúa con otro ejercicio que dura tres minutos aproximadamente: "Me concentro totalmente en la percepción de la presencia de Dios o como quieras llamarlo".
La rutina finaliza de la siguiente manera: "En los últimos tres minutos me concentro en tres cosas que hare que sucedan. Hay que verlo como si ya estuviera hecho y sentir la emoción de conseguir estas cosas.
No existe ninguna excusa para no tomarse estos diez minutos. Si no tienes diez minutos, no tienes vida".
Una rutina de una de las personas más influyentes del mundo que vale la pena probar. Si tienes la oportunidad, lee todos sus libros. Su mensaje es inspirador.

3. Saca toda la basura que llevas dentro. Limpia todo. Dedica cinco minutos antes de empezar el día a quejarte, insultar y lamentarte sobre un pedazo de papel. Esto puede cambiarte la vida. No solucionara ningún problema, pero si te los quitara de la cabeza para que no se queden rondando por ahí a lo largo del día. Pasamos años y años acumulando mucho polvo. Limítate a escribir todo lo que se te ocurra en el papel. No juzgues, solo escribe. Sé un testigo imparcial. Te sorprenderás al conocer todo lo que estabas reprimiendo. Esos pensamientos subconscientes rondan por ahí todo el día. Pueden llegar a ser sumamente pesados si no los descargas en algún lado.

4. Antes de irte a dormir, pídele algo a tu subconsciente. Sé cómo un niño que pide algo y sabe de inmediato que lo obtendrá. Pídele cualquier cosa. La razón por la que no tienes lo que quieres en la vida, ¡es porque nunca lo has pedido! Hazle la petición que quieras al subconsciente. “El 25 de marzo de 2024 tendré $50,000 dolares de ingresos pasivos provenientes de mis propiedades”. Es así de sencillo. Pero no comiences a dudar. Tienes que estar totalmente seguro que ese dinero ya te pertenece, y que esa fecha exacta lo tendrás.

5. Anota diez ideas todas las mañanas. Acostúmbrate a pensar y buscar una manera diferente de hacer las cosas. Puede ser todo tipo de ideas: formas de ahorrar más tiempo, cosas que he aprendido de mis amigos, ideas para hacer las cosas de otra manera, personas con las que puedo entablar amistad, aspectos en los que quiero mejorar, cosas que hacía de niño y me encantaban y quisiera retomar. No hay límites.

6. Establece un objetivo claro y definido y anótalo diez veces al día en un papel en forma de un enunciado concreto. “Yo, Samuel Villegas, seré un inversionista de bienes raíces exitoso”. Hazlo todos los días. El subconsciente se ira haciendo a la idea y aparecerán oportunidades por todos lados. Un día, te preguntaras: “¿Por qué no abre hecho esto antes?”

7. Acostúmbrate a hacer promesas que no estás seguro de poder cumplir, para luego resolver como cumplirlas. Ponte en situaciones incomodas. Acepta hablar en público. Vende productos que no tengas para después buscar la manera de conseguirlos. Expande tu vida. No esperes hasta que estés listo, te ahorrare tiempo: nunca lo estarás. Ponte incomodo siempre que puedas. Es la única manera de crecer.

8. Sal por las noches y mira el cielo por unos minutos. Limítate a contemplar las estrellas y el firmamento nocturno. Eso te dará

una nueva perspectiva. Sabrás que la vida no es tan seria como la mente pretende hacértelo creer. No es que los problemas desaparezcan, lo que pasa es que te das cuenta que los problemas no existen. Son dramas creados por la mente. Siempre que te preocupe algo, simplemente mira a las estrellas.

9. “Aparta unos días en tu vida en los que te contentaras con el mínimo y más sencillo sustento, un solo plato de comida y ropa toscas, mientras te dices: ¿es esto lo que tanto temía?” Este consejo es de Seneca. Si aplicas esta rutina una vez al mes, descubrirás que aquello a lo que tanto le temes, no existe. Lo peor que te puede pasar no es dormir en una colchoneta cuando tengas 30. ¿Quieres saber que es peor? Dormir en una cama grande junto a una persona que en verdad no amas, pero que por alguna razón te casaste, tener un empleo que odias y pensar siempre en la ducha que sería de tu vida si no hubieras permitido que el miedo te impidiera hacer eso que querías. Te aseguro que estarás fantaseando con dormir en una colchoneta. No existe ningún riesgo cuando vas por tus sueños, pero existe un riesgo tremendo cuando juegas a la segura.

10. Lleva un registro de todos los momentos especiales de tu vida. Lo necesitaras para aquellos días en que sientas que nada tiene sentido. Describe las emociones, los lugares, las personas, la fecha, el motivo… todo lo que puedas. Estas memorias te harán seguir adelante y te alegraran más de una vez.

11. Planea tu vida. Escribe: Un lugar que siempre hayas querido visitar. Una experiencia que quieras tener. Un recuerdo que quieras guardar para toda la vida. Una cosa que quieras aprender. Una actividad que puedas hacer toda la semana. Planéalo todo. Siéntate y comienza a diseñar tu vida escribiéndola en un papel.

12. En lugar de ver televisión o Netflix, escucha podcast o videos de personas exitosas de las que quieras aprender. En www.goalcast.com encontraras excelentes videos de todo tipo de grandes personas. Escucha los podcast de Tim Ferriss y Gary Vaynerchuk. Existen miles de formas gratuitas de obtener educación de personas que podrían ser tus mentores. Simplemente escribe en Google lo que quieras aprender y tendrás muchísimas opciones para elegir. Puedes escuchar estos podcast cuando vas conduciendo o en el gimnasio. Consigue un mentor que te guste y aprende todo lo que puedas. Muchas personas ya pasaron por lo que tu estas pasando, aprovecha sus experiencias.

13. Antes de dormir, mira en Netflix la película “El Secreto” siempre que puedas. Si no la has visto, mírala al menos una vez todos los días durante los próximos diez días. Interioriza su mensaje. Existe una diferencia tremenda entre una persona que se acuesta a ver MTV bebiendo cerveza todos los días y una que ve contenido como el que se presenta en El Secreto. ¿Por qué verla tantas veces? Porque necesitas que tu subconsciente grabe su mensaje. Necesitas absorberlo por completo. Sigue viéndola periódicamente. Yo trato de verla aunque sea una vez al mes.

14. Todos los días, tomate cinco minutos, acuéstate en un sofá o en una cama y cierra los ojos. Imagínate viviendo la vida de tus sueños. Visualízate en posesión de todo lo que deseas en la vida. Siéntete como si eso ya fuera tuyo. Siente la emoción de tener todo lo que quieres. Una vez que termines, no pienses más en eso. Confía en que ya está en camino. Este método te acercara más a tus metas que trabajar diez horas al día.

15. Durante los próximos treinta días, mira todo lo que te guste y sueñas y di: “Puedo hacerlo. Puedo comprarlo. Puedo tener éxito”. Ve a la casa en la que te gustaría vivir y simula que la

compras. Imagínate viviendo en esa casa. Incluso pregúntale al vendedor o al dueño cuánto vale y diles que te cuenten detalles de la casa. Metete en el papel de que en verdad estas a punto de comprarla. Ve a un concesionario de carros Porsche o Mercedes y averigua todo lo que puedas del carro que más te guste. Haz la prueba y manéjalo. Siente como si lo estuvieras comprando. Ve a una agencia de viajes y averigua el paquete turístico que te gustaría adquirir. Pregunta por Paris, Barcelona, Nueva York, Australia y todos esos lugares a los que te gustaría ir. Averigua precios, hoteles, escalas, y todo lo que puedas. Ve haciéndote a la idea de que tendrás todo eso.

16. Fracasa en algo todos los días. La clave para ser más exitoso no es fracasar menos, sino fracasar más. Mucho más. Si llegas al final del día sin haber cometido ninguna falta, entonces déjame decirte que no has intentado nada de lo que debías haber intentado. Duplica tu tasa de errores. Aquel que no comete errores trabaja para el que si los comete.

17. Ayuda a alguien todos los días. De la manera que quieras. No importa lo grande o lo pequeño, simplemente presta tu ayuda. La manera más fácil de obtener lo que deseamos es ayudar a los demás a conseguir lo que ellos desean. La generosidad es una especie de “egoísmo inteligente”. Lo que das, te lo das.

18. Durante los próximos siete días, no te quejes en absoluto. Parece fácil, ¿verdad? Te apuesto a que no lo es. Tardaras mucho en conseguir pasar siete días sin quejarte sin ninguna interrupción. Si te quejas o piensas negativamente, vuelve a empezar. Es difícil, pero lo lograras. Desintoxicarte de toda la basura negativa representara un cambio radical en tu vida. Incluso una sola hora sin quejarte puede hacer que experimentes como se siente estar verdaderamente relajado. La dicha de tener una mente despejada y serena es tan grande, que

querrás durar más y más tiempo sin quejarte o pensar negativamente. Todo el oro del mundo se queda corto cuando se compara con esta dicha.

19. Escribe un párrafo corto explicando por qué exactamente es tan importante para ti crear riquezas y una vida abundante. Se lo mas concreto que puedas. Necesitas tener un *por que* lo suficientemente fuerte para soportar cualquier *como*. No omitas detalles. Necesitas razones emocionales que te empujen hacia adelante y te inspiren.

20. Adquiere el habito de escuchar dos veces más de lo que hablas. Cuando hablas, solo estas repitiendo lo que ya sabes, pero cuando haces preguntas y escuchas, aprendes algo nuevo. Se te abre una nueva perspectiva. Por eso es que tienes dos orejas pero solo una boca.

21. Lee todos los días. Absolutamente todos. No dejes que pase un día sin aprender algo nuevo. Puedes acostarte sin comer, pero no te puedes acostar sin leer. Pero no solo te limites a leer, también acostúmbrate a cuestionar todo lo que leas. Cuestiónalo todo. No aceptes nada antes de analizarlo. Medita todo lo que leas. No se trata de pensar igual que los demás. Se trata es de pensar. Piensa por ti mismo siempre. No creas nada de lo que he dicho en este libro. Cuestiona cada una de mis palabras. Verifícalo todo. Piensa siempre por tu cuenta.

22. Cuida de tu salud. Haz ejercicio todos los días. No me salgas con la tontería de que no tienes una hora al día para ir a un gimnasio o salir a correr. No me creo esas cosas. Necesitas tener buena energía para enfrentar todos los desafíos de la jornada.

23. Relájate. Olvídate del mundo. Apaga el celular por un tiempo. Desconéctate de todo. Cocina un poco. Pasea con tu

perro. Camina por el vecindario. Ve a un lugar lejano y deja que pasen las horas. Solo las personas verdaderamente poderosas saben cómo descansar. Decir que no tienes tiempo para descansar y recargar energía es como decir que no puedes llenar el carro con combustible porque estas muy ocupado manejando. Aprende a descansar de verdad. La preocupación es el peor gasto de imaginación que existe.

24. Se consciente del dialogo que llevas contigo mismo. En promedio, hablamos con nosotros mismas más de 10 mil veces al día. La suma de todas estas afirmaciones que nos hacemos determinan el tipo de vida que llevamos. Somos lo que nos decimos a nosotros mismos que somos.

25. Escucha audiolibros en el camino. También puedes escucharlos en el gimnasio o cuando estés esperando en algún lugar. Aprovecha cada espacio que tengas para aprender algo nuevo.

26. Recorre una milla extra. No importa en lo que sea. Siempre da más de lo que se espera que hagas. Ya sea en las relaciones con tu familia o amigos o en tu negocio. Lo bueno de la milla extra es que muy pocos la recorren.

27. Levántate por lo menos tres horas antes de que empiece el día de trabajo. Esto te dará tiempo para hacer algunas de las rutinas mencionadas anteriormente. Los millonarios promedio se levantan a las 5 AM. Con todo este tiempo extra con respecto a los demás, podrás tomar el control de tu vida e ir por delante de la competencia.

28. Dedica diez o veinte minutos al día a pensar. Piensa en tu negocio, tus relaciones, tu vida, tu salud o lo que sea. Simplemente piensa. ¿Qué puedo hacer para ganar más dinero?

¿Mi trabajo me hace feliz? ¿Estoy haciendo suficiente ejercicio? ¿Qué tipo de personas me rodean?

Estoy seguro de que se te pueden ocurrir más hábitos y rutinas que puedes empezar a usar todos los días. Necesitas implementar algunos y comprometerte por completo. 99% de compromiso es lo mismo que no estar comprometido. Es 100% de compromiso o nada.

No es fácil el camino. Todos tus condicionamientos te harán fracasar una y otra vez. Caerás nuevamente en viejas rutinas obsoletas que te alejaran de tus objetivos. No importa. Simplemente vuelve a intentarlo. Comienza de nuevo todas las veces que sean necesarias. Comprométete con lo siguiente:

Lo venceré. Entrenare más duro que él. Trabajare más inteligentemente.

Conozco sus debilidades. Conozco sus fortalezas.

He perdido contra él antes, pero no esta vez. Lo derrotare.

Tengo una gran ventaja, y es que lo conozco muy bien.

ÉL ES EL VIEJO YO.

La verdadera batalla la libras todos los días contigo mismo. La única persona que puede vencerte, es la que te mira todos los días en el espejo.

Una vez que derrotes al enemigo interior, los enemigos exteriores no podrán vencerte.

Capítulo 4

Como ganar Millones.

“Cuando se abolió la esclavitud, los ricos inventaron los cheques de nómina”. –Robert Kiyosaki

¿Enserio crees que trabajar duro es lo que hace rica a la gente? ¿Crees que alguien que gana 10 veces más que tu es porque trabaja 10 veces más? ¡Claro que no! Seria físicamente imposible. Una semana no tiene más de 168 horas.

¿Cómo es que todavía no eres rico? ¿Por qué no estás viviendo la vida de tus sueños? ¿Por qué sigues atascado en ese horrible empleo? ¿Alguna vez lo has pensado con detenimiento? ¿Se ha hecho antes estas preguntas?

El trabajo duro nunca hará rico a nadie. Nunca. Puede que sea muy necesario, pero el trabajo arduo por si solo jamás generara riqueza.

Si quieres triunfar en la vida, tienes que quemar todas las naves. Elimina todas las rutas de escape. Debe ponerse en una situación extrema. Póngase contra las cuerdas. No debes tener otras

alternativas. Es triunfar o morir. Si no estás dispuesto a apostar que de aquí a 10 años serás millonario, entonces nunca lo serás. Si no eres capaz de apostar tu vida a que tendrás éxito, el éxito nunca llegara. El éxito debe ser una obligación en su vida.

Escriba en un pedazo de papel cuánto dinero quiere ganar y cuanto es el plazo máximo para obtenerlo. Eso es todo. Ese es el misterioso secreto que se necesita para ganar millones. Lee todos los libros que quieras, pero ese es el secreto máximo.

"Escribí un cheque a mi nombre por $10 millones de dolares por servicios prestados de actuación y me fije un plazo de cinco años. Le puse como fecha el día de acción de gracias de 1995 y lo metí en mi cartera y no hacía más que deteriorarse.

Entonces, justo antes del día de acción de gracias de 1995, me entere que iba a cobrar $10 millones de dolares por la película Dumb and Dumber. La visualización trabaja si tú también lo haces".

Como ese relato existen miles más. Todos los millonarios obtienen su riqueza justo en el momento en que se comprometen a que la tendrán. Jim Carrey obtuvo esos $10 millones de dolares en el preciso momento que escribió ese cheque y se dio un plazo a sí mismo para conseguirlo. Estaba quebrado antes de eso. No tenía un centavo. Su familia era pobre. Cinco años más tarde, se convirtió en millonario y mundialmente famoso. Todo eso gracias a utilizar el poder más grande que existe.

Tiene sentido, ¿no? Si no sabes hacia dónde ir, ¿cómo esperas llegar? Es imposible. Puede que quieras ser millonario, pero "querer" no es suficiente. Debe ser una obsesión. Debe ser una urgencia en tu vida. "Quiero ser millonario" es una estupidez. "$5 millones de dolares en los próximos 2 años", es de lo que estoy hablando.

Todos en la vida tenemos una lista de “debería”. Estoy seguro que puedes pensar en tu lista de deberías. En muchos casos, se vería de la siguiente manera:

-Debería ir al gimnasio.

-Debería perder peso.

-Debería ser más amistoso.

-Debería levantarme más temprano.

-Debería invertir en bienes raíces.

-Debería dejar mi empleo y emprender mi negocio.

-Debería pasar más tiempo con mi familia.

-Debería dejar de ver tanta televisión.

-Debería asistir a ese seminario.

-Debería comenzar a leer libros.

¡La lista se puede hacer más y más larga!

El punto es que los deberías nunca se cumplen. Son deseos vagos que no tienen mucho poder. Cuando alguien dice que debería perder peso, lo que está diciendo es: “me gustaría perder peso pero sin tener que ir al gimnasio ni cambiar mi dieta”. Es ridículo. “Me gustaría ser millonario siempre y cuando no fracase, conserve mi empleo, no pierda dinero y no pruebe nada nuevo”. Eso es lo que dicen todas aquellas personas que quieren ser millonarias. Espero que algún día se ganen la lotería o hereden dinero, porque de otra manera siempre estarán quebradas.

Querer algo no hace que lo consigas.

Obsesionarte con algo y comprometerte te conseguirá lo que sea.

Cuando algo se convierte en una obligación en tu vida, es decir, en una obsesión, las cosas son muy diferentes.

El dinero que ganas hoy en día, la casa en la que vives, las relaciones que tienes y la vida en general que llevas, es el estándar que tienes para ti mismo. Todo lo que tienes es lo que crees que te mereces. Para ti, eso es todo lo que tú vales. Ni un centavo más ni un centavo menos. Nada en tu vida cambiara hasta que subas tus estándares. Aprende todo lo que quieras, ve a seminarios, obtén una maestría o incluso gana muchísimo dinero, y no cambiara nada. Todo seguirá siendo igual. Si no crees muy en el fondo que mereces todo el dinero que quieres tener y la vida que te gustaría llevar, no lo conseguirás.

La única forma en que tu vida puede cambiar es que subas tus estándares.

Si tu estándar es que tienes que ganar $20,000 dolares al año para poder pagar todos los gastos y sobrevivir, siempre conseguirás esa cifra. No te preocupes si la economía anda mal o si te despiden, pase lo que pase, conseguirás que tu estándar se cumpla.

Si tu estándar es ganar más de $100,000 dolares de ingresos pasivos en bienes raíces, siempre encontraras la manera de ganarlos. No hay otra opción. Te lloverán buenos tratos y tus inversiones irán estupendamente. Las cosas funcionan de esa manera. Así funciona este universo.

Todos, absolutamente todos, actuamos con base a quienes creemos que somos.

En el momento en que te defines, comienzas a vivir dentro de los límites que tú mismo te impones. En el momento en que dices que es imposible ser rico, tu mente subconsciente encuentra la forma de hacer que eso sea realidad. No importa si lo que te digas es verdadero o falso, tu mente subconsciente siempre lo aceptara sin ningún cuestionamiento y te dará exactamente lo que le pides.

El siguiente es un poema extraído de una de los mejores libros que existen, Piense & Hágase Rico, de Napoleón Hill.

El Pacto con la Vida

“Pacté con la Vida por un penique,
y la Vida no pagó más.
Sin embargo, mendigué por la noche
cuando conté mi parco acopio.

Pues la Vida no es más que patrón
que da lo que se le pide,
pero una vez se fija el salario,
¡oh!, es preciso seguir adelante con el trabajo.

Trabajé por el jornal de un lacayo
sólo para aprender, acongojado,
que cualquier jornal que hubiese pedido a la Vida
ella me lo hubiese dado”.

La vida va pagar el precio que pidas, no importa cuál sea, ¡solo tienes que pedírselo!

Volviendo al ejercicio anterior, escriba de inmediato todo el dinero que espera ganar de aquí a cinco años. Escríbalo de la siguiente manera: “Yo, Samuel Villegas, tendré $5 millones de dolares el 10 de abril de 2023”.

No omita este ejercicio. Déjeme mostrarle quien es usted en realidad. Le mostrare sus límites mentales y el valor que usted cree que vale.

La cantidad total de dinero que acabo de escribir en el papel es más importante de lo que usted piensa. Significa mucho, y marcara cómo será su vida de ahora en adelante. Así es. Ese pequeño pedazo de papel es un contrato con usted mismo que muestra el valor que tiene

ante sus propios ojos. Representa hasta el último centavo lo que usted cree que vale.

¡Espero que te hayas asegurado de haber escrito varios ceros!

No tienes que saber cómo sucederá. No necesitas ver toda la escalera, solo da el primer paso con fe. Todas aquellas personas que se hicieron ricas tenían una cosa en común: estaban absolutamente convencidas de que se harían ricas y tendrían éxito. La mayoría no sabía cómo lo haría, solo sabía que lo conseguirían al final.

A menos que se acostumbre a la idea de que será millonario, que lo integre en su vida y en sus pensamientos, nada podrá ayudarle a conseguirlo. Acepte la meta que se propuso como verdadera en este preciso momento. El secreto más grande de todos los logros está en la creencia.

Todo se reduce a lo que creas subconscientemente.

Yo puedo explicarte miles de cosas, pero no puedo entenderlas por ti. El salto en paracaídas del avión lo tiene que hacer cada cual. El viaje será muy largo y arduo. Te enfrentaras con todos los condicionamientos que te tienen encadenado a la vida que llevas. Pero no renuncies jamás. Se lo prometo, todo el esfuerzo valdrá la pena. Un día comprenderás que este es el fin último de la vida: cambiar las creencias y los términos en que vivirás. Lo demás carece de importancia.

El mundo exterior es un reflejo del mundo interior. Todo lo que sucede en tu vida es un reflejo de lo que está sucediendo en tu cabeza. No puedes cambiar la economía. No puedes cambiar el sistema educativo. No puedes cambiar los bancos centrales. No puedes cambiar la inflación. No puedes cambiar el gobierno. No puedes cambiar lo que opinan tus padres y amigos de ti. Pero puedes cambiar como piensas respecto de todo eso. Puedes moldear tu vida desde el interior.

Vamos a ir un poco más allá. Vamos a decidir hoy y para siempre como será tu vida. Todos están muy ocupados trabajando y viviendo la vida que no se toman el tiempo de diseñar una vida. La mayoría van de la casa a la oficina y de la oficina a la casa, sin preguntarse jamás si no existe una mejor manera de hacer las cosas. En un abrir y cerrar de ojos pasaran 20 años. "¿A dónde se fueron?", te preguntaras. Todos nos habremos ido en un minuto. Harás bien en divertirte y vivir en tus términos. Miraras hacia atrás y dirás: "Debería haber viajado por el mundo. Debería haber hecho de mi pasión mi negocio. Debería haberla invitado a salir… y ahora, estoy muriendo".

Comencemos. Sus sueños tienen que tener todos los detalles posibles. Deben ser precisos para que sepa cuando los alcanzo. Escriba todo lo que desea en la vida basándose en lo siguiente:

-La casa en la que vivirás, el valor de la misma, el lugar y sus especificaciones.

-Una segunda casa vacacional, su valor, especificaciones, y su ubicación. No omitas ningún detalle: en las montañas, frente al mar, en Paris, etc.

-Los carros que manejaras, sus marcas y precios.

-Los activos que tendrás, la cantidad de bienes raíces que adquirirás y el valor de tu portafolio de inversión. Define cuanto ganaras mensualmente de ingreso pasivo proveniente de tus inversiones.

-Cuantos países visitaras al año o el número de vacaciones que tendrás. Define los países, cruceros o lugares en los que te gustaría vacacionar cada año de tu vida.

-Cual será tu horario laboral. Cuantas horas esperas trabajar a la semana.

-Los amigos que tendrás y las relaciones que construirás. Define las características y valores que deben tener las personas con las que compartirás una amistad.

-Define tu pareja ideal, la vida que compartirán y la familia que crearan.

-La fecha en la que cumplirás estas metas.

____

Firma.

Una vez que termines, firma al final del papel como se muestra arriba. Es un contrato que tienes contigo mismo. Si crees que es una estupidez, quizás ser rico no sea para ti. Construir riquezas es un compromiso.

¿Recuerdas la última vez que alguien rompió una promesa contigo? Bueno, tus metas y tus sueños son una promesa que tienes contigo mismo. Si te rindes y no las cumples, no solo fracasaras, sino que serás un hipócrita contigo mismo.

Quizás, solo quizás, esta es la primera vez que te conoces realmente. Por primera vez sabes cuales son los límites que rigen tu vida. Recuerda que todo lo que escribiste en ese papel son los límites de tus ambiciones y tus límites mentales. El retrato que acabó de formar le mostrara exactamente como es usted en realidad. Se convertirá en la forma concreta de sus deseos. Sus pensamientos están vivos.

Te dejo con el siguiente párrafo de W.H. Murray.

“Mientras no estemos totalmente comprometidos habrá indecisión, existirá la posibilidad de echarse atrás y habrá siempre ineficacia.

En relación con todos los actos de iniciativa y de creación, hay una sola verdad elemental, cuya ignorancia mata innumerables ideas y planes esplendidos: en el momento en que uno se compromete definitivamente, la providencia se pone también en movimiento. De la decisión surge todo un caudal de sucesos que provoca todo tipo de incidentes imprevistos a nuestro favor, causa encuentros casuales y trae la ayuda material que nadie habría soñado encontrar”.

Descubra quien es usted en realidad. La verdad lo hará libre para siempre.

Aférrese a la versión más elevada que se imagine de usted mismo y deseche todo lo que se interponga en el camino.

Esa versión es quien eres.

Ya eres esa persona.

Capítulo 5

Memento Mori.

"Yo tome el camino menos transitado, y eso ha hecho toda la diferencia".

–Robert Frost

Empezare presentándole a Juan. Juan es un hombre muy bueno y honesto que durante toda su vida ha tratado de hacer lo que es correcto. Sus días laborales están planeados con exactitud. Se levanta a las 6:00 AM, se baña, desayuna y sale por la puerta a las 7:30. Se dirige al trabajo, pasa 45 minutos en el tráfico hasta llegar a la oficina a hacer lo mismo que ha hecho los últimos treinta años. A las cinco de la tarde, cuando finaliza su jornada, vuelve a su casa y se acuesta a ver televisión bebiendo cerveza hasta que llega su esposa con su hijo. Se pone de acuerdo con su esposa para ver que van a cenar, ayudan a hacer las tareas a su hijo, y finalmente se acuestan a ver las noticias o una telenovela hasta que se duermen. Los fines de semana, Juan sale a un restaurante con su esposa y su hijo, hace algo de ejercicio y quizás le haga mantenimiento a su automóvil. Juan lleva casado unos

10 años, y aunque su matrimonio no está lleno de pasión, a Juan le resulta cada vez más cómodo que su primer matrimonio.

Juan fue al colegio porque era lo correcto. Luego fue a la universidad porque era lo correcto. Cuando termino sus estudios, consiguió un empleo y trabajo duro porque era lo correcto. Ha ahorrado algunos dólares y no se ha metido en problemas porque es lo correcto. Se casó y tuvo una familia porque era lo correcto. Es un hombre que se la ha pasado haciendo lo correcto sin equivocarse, sin embargo, toda su vida es un error. Busca desesperada y silenciosamente formas de hacer que su corazón vuelva a latir.

¿Conoces a alguien como Juan? Alguien que nunca se le ve muy trastornado ni sufre de tristezas, pero tampoco experimenta las grandes alegrías de la vida. Ralph Waldo Emerson se percató de que "la gran mayoría de los hombres llevan unas vidas de tranquila desesperación".

"Vivir es la cosa más extraña que existe. La mayoría de las personas simplemente existen". –Oscar Wilde

Somos muy buenos preparándonos para vivir, pero no muy buenos viviendo. Toda la vida nos han preparado para vivir, pero no nos han enseñado como vivir en este preciso momento. Sabemos cómo sacrificar diez años por un diploma, y estamos dispuestos a trabajar muy duro para conseguir un empleo, un carro, una casa y así. Pero tenemos muchas dificultades recordando que estamos vivos en este preciso momento, el único momento que existe en el que nos podemos sentir verdaderamente vivos.

"No hay nada de lo que se ocupe menos el hombre que de vivir". –Seneca

Deja de aplazar. La vida está ocurriendo en este momento mientras te empeñas en hacer otros planes.

Hagamos una promesa ahora mismo: después de que termines de leer esto, vas a hacer lo que sabes que tienes que hacer. Es suficiente. Suficiente de tener un empleo horrible. Suficiente de tener sueños normales. Suficiente de hacer algo que odias. Suficiente de no estar viviendo una vida increíble. Suficiente de hacer lo mismo que todos los demás. Suficiente de escuchar a tus padres, maestros o amigos más que a ti mismo. Naciste original. No mueras como una copia. Siempre puedes morir... es vivir lo que requiere verdadero coraje.

Recorre el mundo y sus caminos mientras estas en tus 20. Puedes emprender un nuevo negocio, hacer todo mal durante 5 años, levantarte un día, y aun tener todo el tiempo del mundo. Puedes viajar por 10 años y luego comenzar a hacer lo tuyo. No existen reglas en este juego. No te dejes engañar: No necesitas ir a la universidad si no quieres y no necesitas un empleo para vivir. Hoy en día puedes hacer negocios con todo el mundo desde el rincón más lejano del planeta. Esos consejos son de personas asustadas y pobres que quieren proyectar sus miedos en ti. Solo una persona de otra época que se volvió obsoleta cree que se necesita un diploma o un empleo para sobrevivir hoy en día.

Recordar que vas a morir hace que todas las expectativas de los demás queden a un lado. Si supieras lo rápido que las personas olvidan a los muertos...

Es una felicidad enorme saber que no tienes que vivir la vida de la forma en que te habían dicho. "Ve a la escuela, consigue un empleo, trabaja duro, ahorra para tu vejez y no corras riesgos", si sentiste nauseas luego de leer eso, no eres el único. Toma tu vida y construye una obra maestra. Espero que estés orgulloso de la vida que llevas; y si no es así, espero que tengas el coraje para empezar todo de nuevo. ¿Cómo sabrás cuando lo estés haciendo bien? Cuando ya no tengas que hacer esa pregunta.

Conversa con gente con otros puntos de vista. Ve a países donde vivan de manera muy diferente. Ve a lugares donde te sientas realmente vivo. Siente cosas que nunca has sentido. Ve cosas que te sorprendan. Vive momentos que te dejen sin aliento. Experiméntalo todo, una y otra vez. Recorre el mundo sin equipaje con esa persona. Déjalo todo atrás y comienza de cero si es lo que quieres. Reinvéntate una y otra vez. No tienes que vivir la historia que te contaron tus padres, tus maestros o tus amigos acerca de quién eres para siempre. Puedes empezar todo de nuevo, en cualquier lugar y en cualquier momento. No lo olvides: cada mañana es una nueva oportunidad para ser quien siempre has soñado. No hay límites en lo que puedes llegar a ser. No vivas el mismo día durante 75 años y llames a eso una vida.

Encuentra la mejor versión de ti mismo, todo lo demás lo puedes buscar en Google.

J.K. Rowling, la autora multimillonaria de los libros de Harry Potter, era tan pobre que al intentar vender su primer libro, escribió a máquina dos copias enteras del manuscrito porque no tenía dinero para fotocopiar el original.

Ahora es más rica que la reina de Inglaterra.

Esta es una parte del discurso que dio en Harvard:

"Yo fui liberada porque mi mayor preocupación se hizo realidad. Solo me quedaba mi hija, una máquina de escribir y una gran idea. Tú no puedes fracasar de la forma en que yo fracase. Fui tan pobre como una persona puede serlo en Inglaterra, mi matrimonio fracaso y me encontré desempleada, viviendo en la calle con mi hija. Lo poco que tenía llego a ser la base sólida sobre la cual yo reconstruí mi vida. Es imposible vivir sin fallar en algo, a menos que vivas con tanta cautela que a lo mejor puede que no estés viviendo plenamente. No necesitamos magia para cambiar nuestro mundo. Cargamos con todo el poder necesario dentro de nosotros mismos. Tenemos el poder de imaginar mejor".

Repetiré la parte que me parece es la más importante porque es el mensaje que te debes llevar de este libro:

Es imposible vivir sin fallar en algo, a menos que vivas con tanta cautela que a lo mejor puede que no estés viviendo plenamente.

Pasea a tu perro. Mira un atardecer. Múdate a esa ciudad. Vete a acampar. Emprende ese negocio. Dile lo que sientes. Renuncia a ese horrible empleo. Siempre puedes conseguir otro horrible empleo. No pases otros 5, 10, 15, 20, 30 o más años de tu vida haciendo algo que odias. Pasar todo el día esperando que se acabe lo que estás haciendo es una manera terrible de vivir. Lo que sea que tengas en mente, empiézalo ahora. No esperes hasta que estés listo. Te ahorrare tiempo: nunca lo estarás. Nunca es un buen momento para seguir tus sueños. "Algún día" es una enfermedad que ha matado millones de sueños. No existe un momento ideal, pero esa es la clave, significa que cualquier momento es el momento ideal. Cuando tengas 75 años, te darás cuenta que nunca importo lo que pensaran tus padres, tus amigos y tus maestros. Nada nunca fue tan importante y tan urgente como en su momento parecía. Todo es transitorio. Estamos aquí solo un pequeño momento. Más te vale reír y disfrutar el proceso. No persigas dinero, los títulos, el poder, el reconocimiento, negocios e inversiones. No busques "ganarte" la vida. Simplemente disfruta el baile antes que la música se acabe. Persigue tu dicha y el universo hará el resto. Solo tienes una vida... haz algo al respecto.

Olvídate del fracaso.

Es imposible sentir que estas fracasando si disfrutas el viaje.

Puedes fracasar durante 20 años seguidos, y al año siguiente tener éxito. Solo necesitas hacerlo bien una vez. Sal y fracasa lo más rápido que puedas. Vas a fracasar de todas maneras, de alguna u otra forma, así que, ¿por qué no hacerlo lo más rápido y elegantemente posible? ¿Por qué no fracasar haciendo lo que amas que fracasar haciendo algo que odias?

Para que una estrella nazca, hay una cosa que debe suceder; una nebulosa gaseosa debe colapsar.

Así que colapsa.

Desmorónate.

Esta no es tu destrucción.

Es tu nacimiento.

Ve y haz algo que has estado esperando hacer pero que te tiene desesperadamente asustado por lo que puedan llegar a pensar tus padres, el mundo, el mercado, o tus seguidores en redes sociales. Hazlo y luego ve cómo todo era un producto de la imaginación.

400 billones a uno. Esas son las probabilidades de convertirse en un ser humano. Y luego tienes que vivir todos los días y ver como las personas se quejan y se lamentan siempre que pueden. ¿De qué carajos te estas quejando? ¿Por qué te lamentas todos los días? ¿A que le tienes miedo?

Es casi imposible ser un humano y estar con vida. Ya está. Ganaste. No sé cómo puedes quejarte luego de eso. Estas viviendo en la era más increíble en la historia de la humanidad. Tienes internet, redes sociales, un Smartphone, puedes comerciar con acciones o divisas desde tu celular, crear apps, subir videos a YouTube y ganar ingresos pasivos con Google. Eres muy afortunado.

Tienes solo esta vida. ¿Cómo quieres gastarla? ¿Disculpándote? ¿Lamentándote? ¿Cuestionándote? ¿Odiándote a ti mismo? ¿Haciendo dieta? ¿Corriendo detrás de personas que no te valoran? ¿Escuchando siempre el consejo de tus padres o maestros? ¿Siendo “realista” y “responsable”? ¿Siguiendo las reglas? Sé valiente. Cree en ti mismo. Haz lo que se siente bien. Toma riesgos. Tienes poco tiempo. Aprovéchalo. Siéntete orgulloso.

“Mi padre podría haber sido un gran comediante, pero no creía que eso era posible para él, entonces tomo una decisión conservadora. En vez de eso, consiguió un trabajo seguro como contador, y cuando yo tenía 12 años, lo echaron de ese empleo seguro y nuestra familia tuvo que hacer cualquier cosa para sobrevivir. Aprendí muchas lecciones increíbles de mi padre, y una importante era que puedes fracasar haciendo lo que no te gusta, entonces también podrías correr el riesgo en hacer lo que de verdad amas”.

Esta es una parte del discurso que dio Jim Carrey en una graduación universitaria.

¿Estás jugando la vida a la segura y con mucha cautela? ¿Qué sentido tiene pasar por todo esto si no lo disfrutas? ¿Por qué no empiezas a hacer lo que sabes que de verdad te gusta? ¿Por qué no renuncias ya a ese horrible empleo? ¿Qué tiene que pasar para que empieces? ¿Estás esperando que los planetas se alineen para iniciar? ¿Qué estas esperando?

No guardes nada para una ocasión especial.

Estar vivo es la ocasión especial.

Si intentas algo nuevo, te arriesgas a fracasar.

Si no intentas nada, tienes el fracaso garantizado.

Te presento la carrera de la rata, la vida que vive más del 90 por ciento de las personas:

Escuchar el sonido de la alarma.

Levantarse de la cama.

Comer.

Esperar en el tráfico.

Ir a trabajar.

Sentarse en el cubículo.

…cinco minutos después

Mirar el reloj.

"Genial, solo faltan 40 años más".

"Incluso si no tengo ni idea de hacia dónde voy o como voy a llegar, prefiero decir que si en lugar que no". –Richard Branson.

Como yo veo las cosas, siempre puedes conseguir un diploma y buscar un empleo horrible. Siempre puedes conseguir una relación que no te apasione y casarte con alguien que en verdad no amas. Siempre puedes jugar a la segura y vivir la vida con extrema cautela. No sé tú, pero respetuosamente declino la oferta que me propone la sociedad de vivir una vida normal, con sueños normales, relaciones normales y finanzas normales. Eso no es vida. Lo normal no es para mí. Puede que esas personas parezcan vivas, pero es una fachada. Son muertos vivientes. Solo los peces muertos siguen la corriente.

Si no quieres seguir a la multitud, pon atención a lo siguiente:

Deja de desperdiciar los fines de semana.

Deja de gastar dinero que no tienes.

Deja de tratar de impresionar a la gente.

Deja de beber.

Deja de fumar.

Deja de perder el tiempo.

Deja de criticar.

Deja de ser negativo.

Deja de inventar excusas.

Deja de mentirte a ti mismo.

Deja de despertarte a las 7 AM.

Deja de vivir por debajo de tu potencial.

Deja de decir que no va ocurrir.

Te lo prometo, todo será muy diferente.

No puedes depositar excusas en un banco.

Si quieres vivir como el 1%, tienes que empezar a hacer lo que el 99% no hace. No puedes hacer lo mismo que hace todo el mundo y esperar resultados diferentes.

¿Recuerdas la persona que se dio por vencida, consiguió un diploma, busco un empleo, trabajo duro, ahorro dinero, salió de deudas y nunca experimento nada nuevo?

Exacto.

Todos los que conoces siempre te preguntan si tienes una carrera, si estas casado o si posees una casa, como si la vida fuera una especie de lista de compras en el supermercado.
Espero que algún día te cueste responder la pregunta más básica de todas: "¿a qué te dedicas?". Esta pregunta es el reflejo de una epidemia que hemos padecido durante muchas décadas: confundir lo que somos con un diploma.

Qué mundo tan extraño. Intercambiamos nuestros días por cosas, títulos y apariencias. Gastamos todos nuestros días encerrados en lugares que en verdad odiamos. Solo obedecemos lo que nos han dicho que es lo correcto, como robots, sin jamás cuestionarnos si de verdad es lo que nos apasiona.

La mayoría va a la universidad no porque quiera, sino porque le dijeron que era lo correcto. La mayoría pertenece a una religión no porque crea en eso, sino porque le enseñaron que era lo correcto. La mayoría solo habla el idioma que le enseñaron y solo vive en el lugar donde siempre ha vivido porque los demás hacen lo mismo.

No me salgas con que eso es educación. Nada de eso es educación: es entrenamiento. Nos entrenan como Pavlov entrenaba a sus perros. Son puros reflejos condicionados. La verdadera educación es algo completamente diferente a lo que enseñan los padres, las iglesias y las escuelas. La educación es un proceso espiritual de autodescubrimiento. Es personal. La educación cambia de un individuo a otro. Lo que la sociedad hace con las personas es obligarlas a pasar por una línea de ensamblaje llamada escuela, universidad, empleo, religión y política. El que no encaje, lo catalogan con una enfermedad inventada llamada “déficit de atención”, lo drogan y lo vuelven a llevar a la línea de ensamblaje. Es un proceso idéntico al de los carros cuando uno tiene problemas de funcionamiento y no se amolda a los demás.
Todo este sistema es autoritario. Ellos te dicen: “Tenemos la verdad absoluta. No tienes que cuestionarte nada. No tienes que pensar. No tienes que indagar. Solo sigue esta religión, que es la verdadera. Solo ve a la escuela, que es lo correcto. Solo consigue un empleo, igual que todos. Solo mete tu dinero en el banco. Solo dedícate a jugar a la segura y trabajar duro. Todo lo que decimos es correcto, no tienes que cuestionarlo. Solo sigue a las masas. Actúa normal. Se uno más”.
Se necesitan agallas de unos padres para decirle a su hijo: “Necesitas liberarte de nosotros. No nos obedezcas. Confía en tu propia inteligencia. Incluso si te desvías, será mucho mejor que seguir siendo un esclavo y permanecer siempre en lo “correcto”. Es mejor cometer errores por ti mismo y aprender de ellos que seguir a alguien y no aprender nunca nada. Porque de esa manera nunca vas a aprender nada, excepto a seguir; y eso es veneno”.

No eres un trozo de papel. No eres un título colgado en la pared. No te compares con los demás. No eres una pieza más sacada de una línea de ensamblaje, como la escuela pretende hacértelo creer. No eres lo que tus padres te dicen que eres. No tienes que mantenerte a la par de los estándares de tiempo de la gente. La mayoría va demasiado rápido hacia ningún lado.

Alguien se graduó a la edad de 22 años, pero espero 5 años antes de conseguir un empleo.
Alguien se convirtió en CEO a los 25 años, y murió a los 50.
Mientras que otro se convirtió en CEO a los 50 y vivió hasta los 90.

Alguien todavía está soltero, mientras que alguien de su grupo escolar se ha convertido en abuelo.
Obama se retiró a los 55 y Trump comenzó a los 70.
Todos en este mundo viven de acuerdo a su propio tiempo.
Las personas que te rodean pueden parecer ir por delante de ti, y algunos parecen ir detrás de ti.
Pero todos están corriendo su propia carrera, en su propio tiempo y a su propio ritmo.
No los envidies.
Están en su vida, y tu estas en la tuya.
Así que, relájate.
No has llegado tarde.
No has llegado temprano.
Estas justo a tiempo.

Vivir no se trata de ganarse la vida.

Ve hacia esa atractiva mujer en el bar e invítala a salir.
Prepara esa carta de renuncia y comienza algo que te emocione.
Compra un tiquete de avión y múdate a esa ciudad.
Emprende esa idea de negocios y haz que suceda.
Porque tener 50, 60, 70, 80, 90 años y lamentarte por no haber bateado la bola, es el peor arrepentimiento de todos.
El costo de no seguir a tu corazón es pasar el resto de tu vida deseando haberlo hecho.

“Ninguno de nosotros saldrá de aquí con vida, así que por favor, deja de tratarte mal hasta con los pensamientos. Come la comida deliciosa. Camina en la luz del sol. Di la verdad que llevas en tu corazón como un tesoro escondido. Se tonto. Se amable. Se raro. No hay tiempo para nada más” –Keanu Reeves

Hay una buena posibilidad de que el niño que mira por la ventana durante la clase no este perdido ni sea un desastre, sino que simplemente esté pensando mucho más allá de los alcances de la

agenda actual de la clase. Soñando grandes sueños y permitiendo que la mente creativa lo lleve a lugares maravillosos.
Los que son lo suficientemente valientes para ver que hay más en la vida que colorear dentro de las líneas, son los que crecen para cambiar las cosas.
Solo aquellos están llamados a mover a la raza humana hacia adelante.

Espero que seas de aquellos que están cansados de colorear dentro de las líneas.

Epilogo

“Sabemos vagamente, en el fondo de nuestra mente, lo que tendríamos que estar haciendo… pero no nos decidimos a empezar. Esperamos a cada momento que se rompa el hechizo… pero continua, una pulsación tras otra, y flotamos con él”. –William James

La semilla del árbol de bambú chino pasa cinco años bajo tierra sin crecimiento alguno, pero en el quinto año, crece más de 25 metros.

Todos los “éxitos de la noche a la mañana” en verdad son años y años de esfuerzos sin resultados visibles.

Pronto será tu turno.

La hora más oscura de la noche es justo antes de amanecer. No abandones un sueño por el tiempo que te tomara conseguirlo. El tiempo pasara igualmente.

Un día, te levantaras de la cama a las 11:30 AM, un domingo, junto al amor de tu vida. Harás algo de café y cocinaras unos panqueques. Todo estará bien.

En cinco años te reirás de lo que estás viviendo hoy. Nada es tan serio y tan urgente como en su momento parece. 99 por ciento de los cosas no importan en absoluto.

Sigue leyendo. Sigue aprendiendo. Sigue trabajando. Sigue madrugando. Sigue trasnochando. Sigue preguntando. Sigue investigando. Sigue insistiendo. Inevitablemente, terminara ocurriendo. No hay de otra.

Lo único que tienes que saber, es que nunca te debes rendir. Eso es todo. Lo demás lo aprendes intentando y fracasando.

Lo que buscas existe. No importa lo que te digan los demás. No te conformes con menos.

Todos quieren ir al cielo, pero nadie quiere morir. Tienes que estar dispuesto a pagar el precio de lo que quieres.

Aprende a aflojar el ritmo. Pasaras esa clase. Conseguirás ese diploma. Tendrás éxito con esa empresa. Te casaras con tu mejor amiga. El dinero que hoy falta mañana sobrara. Todo saldrá bien.

Solo por un momento, piensa que vas a un concierto. ¿Qué sentirías? Que estas completamente vivo, ¿no?

En este momento, tú eres el concierto. Estas aquí para crear música, magia y transformación. Es un viaje sin destino. No te la pases esperando llegar a un lugar en específico, porque te perderás este momento.

Fue un privilegio pasar este tiempo contigo. De alguna manera, nos hemos llegado a conocer muy bien. Nos encontraremos pronto. Espero algún día estar sentado escuchando el relato de tu vida. Haz de esta vida una obra maestra y que Dios te bendiga.

Para terminar, te dejo con un poema escrito por una niña en Nueva York, diagnosticada de cáncer terminal. Piensa en sus palabras cada que atravieses uno de esos momentos difíciles que todos pasamos.

BAILE LENTO

¿Alguna vez has mirado a unos niños montar en tiovivo?

¿O escuchado como la lluvia cae golpeando el suelo?

¿Seguiste alguna vez el vuelo errático de una mariposa u observaste el sol desvanecerse en la noche?

Aminora la marcha. No bailes tan deprisa.

El tiempo no dura. La música dejara de sonar.

¿Atraviesas con prisas días que se te pasan volando?

Cuando preguntas: ¿Cómo estás?, ¿escuchas la respuesta?

¿Al final del día te tumbas en la cama, con los próximos mil recados pululando por tu cabeza?

Aminora la marcha. No bailes tan deprisa.

El tiempo no dura. La música dejara de sonar.

¿Alguna vez le dijiste a un hijo "lo haremos mañana", sin ver por tus prisas la pena en sus ojos?

¿Alguna vez perdiste el contacto?

¿Dejaste morir una amistad por no tener tiempo de llamar para saludar?

Aminora la marcha. No bailes tan deprisa.

El tiempo no dura. La música dejara de sonar.

Cuando corres tanto para llegar, no disfrutas del camino.

Pasar un día agobiado y apresurado es como tirar a la basura un regalo sin abrir.

La vida no es una carrera. Tómatelo con más calma.

Escucha la música antes de que la canción se acabe.

Gracias por leer este libro.

Santiago R. T.

CAPITULOS EXTRA

Invertir en bienes raíces y emprender un negocio puede ser intimidante y abrumador al principio.

Pero eso no significa que deba ser un dolor de cabeza y que no te puedas divertir en el camino.

En esta sección del libro, te daré consejos prácticos y una guía rápida para que no te sobrecargues de información y puedas simplemente empezar.

Recuerda que nunca lo sabrás todo, y que la única manera de saber mucho de bienes raíces, es empezando a invertir en bienes raíces.

Nada reemplaza vivir la experiencia en el mundo real.

Toma lo que te sirva. Quédate con lo que te guste. Repite todo lo que te funcione. Lo que no, simplemente deséchalo. Hay miles de maneras de hacer las cosas en este negocio. Incluso puedes diseñar tu propia manera de operar. Así que si algo no te funciona o no te gusta, ¡hazlo de otra manera! No te quedes estancado.

Simplemente, sigue adelante.

Las cosas se ponen cada vez más fáciles y divertidas.

No tiene sentido pasar por todo esto si no lo disfrutas.

CONSEJOS PRACTICOS

-Tomate tu tiempo. Existen muchos buenos negocios. No compres la primera propiedad que veas.

-Camina por lugares nuevos y diferentes y presta atención a las oportunidades que veas.

-Asegúrate de invertir en propiedades cercanas a tu vivienda. Por lo menos al comienzo, vive cerca de tu inversión.

-Mira por lo menos 100 propiedades antes de comprar una.

-Analiza el mercado de rentas así como el de compras.

-Habla con muchos corredores de bienes raíces.

-Ten cuidado con las unidades residenciales por la junta de propietarios. Investiga con el administrador antes de comprar ya que podrían subir la cuota de administración o hacer alguna reparación costosa que requiere una cuota extra.

-Nunca compres esperando que el inmueble se valorice. La propiedad debe ser un buen negocio en una buena y una mala economía. Si compras esperando vender más caro, no estarías invirtiendo, sino apostando.

-No inviertas emocionalmente. Analiza las operaciones de la propiedad como lo hicimos en el capítulo 5, de esta manera serás mas objetivo y podrás enfocarte en el negocio.

-Busca formas de mejorar la propiedad para añadirle valor. No esperes que una situación externa aprecie tu propiedad. Encárgate de volver la propiedad tú mismo más valiosa para que el flujo de efectivo aumente.

-Invertir por flujo de efectivo no es sencillo. No todas las propiedades se prestan para este fin. Tomate tu tiempo y miras cientos de inmuebles si es necesario. No renuncies.

-Muchos vendedores te dirán que lo que buscas no existe, que el mercado está muy caro y es imposible obtener flujo de efectivo desde el primer día. No hay problema. Siempre dirán eso, por eso ellos son corredores y tu inversionista. Simplemente, sigue buscando.

-Si obtienes plusvalía, busca la manera de conseguir ese dinero extra sin tener que vender el inmueble. Si vendes el inmueble y obtienes esa valorización, pierdes el activo, pagas impuestos altos y te toca volver a empezar. Lo mejor es refinanciar el valor de la apreciación, asegurarse de que la nueva deuda la amortice el inquilino y meterte al bolsillo ese dinero libre de impuestos.

-Consulta siempre con tu abogado y contador todo lo relacionado con contratos e impuestos. Las leyes varían un poco en cada país y cada situación es diferente.

GUIA RAPIDA PARA INVERTIR EN BIENES RAICES

PASO 1: BUSCA PROSPECTOS

-Camina por vecindarios nuevos. Toca puertas. Busca letreros de “se vende”. Llama a compañías inmobiliarias.

-Busca en internet, en los periódicos y en las redes sociales.

-Las propiedades con letreros de “Vendo. Arriendo. Permuto” son muestras de vendedores motivados.

-Busca propiedades que estén en mal estado o que lleven mucho tiempo en el mercado.

-Consulta con abogados, contadores, corredores, banqueros y administradores acerca de la propiedad que estás buscando.

-Investiga situación como divorcios, pleitos legales, herencias, quiebras, remates, propiedades abandonadas o descuidadas. No se trata de sacar ventaja de una situación desfavorable para otro, sino de ayudar a las personas que necesitan dinero rápidamente o salir de una propiedad lo más pronto posible. Haz lo que te deje dormir en paz.

-Pública avisos de la propiedad que buscas. Utiliza las redes sociales, las páginas locales, volantes o pauta en periódicos.

PASO 2: CALIFICA AL PROSPECTO

-Hazle siempre las mismas preguntas al vendedor. En una sección más adelante te mostrare algunas sugerencias.

-En lo posible, trata de hablar únicamente con los dueños. Evita los intermediarios y los corredores siempre que puedas.

-Ten el control de la conversación. Pregunta todo lo que puedas. Necesitas conocer al dueño y saber todo lo posible de la propiedad y de su situación.

-Determina lo más exactamente posible el nivel de su motivación para vender. ¿Acaso se va de viaje? ¿Necesita pagar unas deudas urgentes? ¿El banco ejecutara la hipoteca? ¿Qué le pasaría si no vende? Conoce su motivación y úsala. No se trata de aprovecharse de una situación, sino de saber cómo podrías encaminar la negociación para que ambos salgan ganando. Bajo ninguna circunstancia debes aprovecharte de nadie. No quieres tener esa clase de karma en tu vida.

-Evalúa como se están vendiendo y arrendando las propiedades de la zona. Mira si la propiedad requiere reparaciones considerables.

PASO 3: EVALUACION

-Sigue los pasos del capítulo cinco. Determina los ingresos de la propiedad y los gastos. Averigua la tasa de desocupación y la tasa de capitalización. De esta manera sabrás cuanto es lo máximo que pagaras por la propiedad.

-Calcula los precios de venta y de arriendo de la propiedad en buen estado.

-Investiga la cantidad de propiedades en venta y arriendo en el sector.

-Recuerda estudiar la oferta y la demanda en la zona, tanto presente como futura.

-Verifica los impuestos anuales, la administración, los seguros y demás gastos.

-Evalúa el mercado y cuánto tiempo te tomaría vender la propiedad en caso de emergencia.

-Investiga si existen nuevos proyectos de infraestructura en el sector.

-Averigua las posibilidades legales del uso de la tierra.

-Cotiza los costos de reparación con muchas empresas.

-Calcula los costos de mantener la propiedad mientras consigues inquilinos.

-Revisa los títulos legales.

-Si invertirás en un condominio, pregunta los saldos de administración y si hay proyectos considerables o cuotas grandes en el futuro cercano (por ejemplo, nuevos techos, reparación de vías, pisos nuevos o tuberías comunales).

PASO 4: FINANCIACION

Las siguientes son formas en que puedes conseguir financiación para tu inversión:

-Dinero propio.

-Bancos.

-Préstamo de amigos o familiares.

-Implementa una sociedad con el dueño.

-Consigue socios inversionistas.

-Pregúntale al dueño si financiaría la compra, es decir, si haría el papel del banco.

-Trueque. En ocasiones, el vendedor busca comprar un carro o pagar una deuda con el dinero que espera conseguir. Si estas en capacidad de cubrir esa necesidad, puedes hacer un intercambio.

-Paga las deudas atrasadas del deudor. En ocasiones son tantas que con solo pagarlas te quedaras con la propiedad.

-Consigue crédito con otra propiedad que tengas.

PASO 5: ESTRATEGIAS DE SALIDA

-Antes de ingresar al negocio, piensa como vas a salir. ¿Vas a refinanciar en un futuro para recuperar tu cuota inicial? ¿Vas a vender? ¿Conservaras la propiedad a largo plazo?

-Piensa en el peor escenario posible y como podrías seguir funcionando.

-Busca alternativas de negocio de venta o salida.

-Ten siempre a la mano una lista de compradores o de socios a quienes les podría interesar el negocio.

-Antes de comprar la propiedad, busca inquilinos para que tu tasa de desocupación disminuya. Reduce el riesgo desde el comienzo.

PASO 6: CIERRA EL TRATO

-Confirma todos los números y estados financieros que el vendedor te proporciono anteriormente.

-Haz el proceso de diligencia debida mostrado en el capítulo seis.

-Recuerda incluir las contingencias en el contrato de compraventa. Protégete de una posible sorpresa.

-Revisa todos los papeles con un abogado.

-Solo cuenta lo que está por escrito. Si algo no queda por escrito, no existe.

-Cuando hayas concluido con tu investigación y sepas que vas a recibir flujo de efectivo positivo, cierra el trato.

Sigue la formula. No te saltes ningún paso, te podría salir muy caro. Repítela y perfecciónala con el tiempo.

Disfruta el proceso.

COMO ENCONTRAR PROPIEDADES CON DESCUENTO

-Remates hipotecarios.

-Propiedades abandonadas o descuidadas.

-Deudas grandes al condominio o al estado.

-Las propiedades con letreros de "Se vende, se arrienda, se permuta" cuentan con dueños que buscan vender de cualquier manera.

-Aprovecha la recesión. Esta es la mejor manera. Imagínate que el mercado inmobiliario tuviera un 50% de descuento. Mientras todos se esconden a esperar que los precios vuelvan y suban, tú estarás listo para disparar y comprar todas las propiedades posibles con una promoción única del 50%.

Las recesiones y los colapsos del mercado son el mejor momento para invertir. Recuerda:

"Vende cuando todos estén comprando y compra cuando todos estén vendiendo". Es el mejor consejo de inversión que hay.

-Ve al banco y averigua que propiedades tienen problemas de cualquier tipo.

-Busca dueños que tengan que salir de la ciudad muy pronto y necesiten vender rápidamente.

-Haz miles de ofertas. Oferta la mitad de lo que vale un inmueble. Nunca sabes cuánto tiempo lleva la propiedad en el mercado. Aunque

la mayoría de las veces te digan que no y se ofendan los dueños, te aseguro que muchos estarán satisfechos de que alguien muestre interés.

-No inviertas en lo que es popular. Es ridículo hacer lo mismo que hace todo el mundo y esperar estar en lo correcto. Si sigues las masas, no puedes pretender tener éxito. Cuando los idiotas vayan por ahí dando consejos de inversión, es una señal clara de que debes mantenerte alejado de ese mercado. Obsérvalo de reojo hasta que colapse. Siempre sucede.

-Lee los estados financieros de las propiedades. Entiende y sigue las tendencias del mercado. Págales bien a tus asesores para que te tengan en cuenta desde el principio y te presenten los mejores tratos.

-La mejor manera de encontrar excelentes tratos es simplemente sentarse a esperar a que los amateurs entren al mercado. Los principiantes siempre llegan tarde, pagan de mas, causan alboroto y empujan los precios hasta arriba. Una vez que el último amateur se da cuenta de que pago de más y de que probablemente no recuperara su dinero, el mercado colapsa. Después de que el mercado colapsa, los verdaderos inversionistas aparecen y compran activos a mitad de precio. Warren Buffett lo explica de la siguiente manera: “Me dirijo al mercado solo para ver si alguien está a punto de hacer alguna tontería”.

Las oportunidades siempre se repiten. Ten por seguro que la gente volverá a cometer los mismos tontos errores. Una y otra vez.

Asegúrate de estar listo para cuando la ventana de oportunidad se abra.

Puede ser el periodo en que te vuelvas verdaderamente rico.

PREGUNTAS PARA HACERLE A UN VENDEDOR.

-Pregúntale su nombre y dale el tuyo. Crea un ambiente agradable de confianza.

-¿Eres el dueño o un corredor? Lo ideal sería hablar con el dueño. Necesitas negociar con la persona encargada de decidir el precio del inmueble y las condiciones que aceptaría. Haz todo lo posible para hablar con la persona encargada.

-¿Podrías darme una breve descripción de la propiedad? Examina la forma en que habla de la propiedad. Te ayudara a determinar las condiciones en que se encuentra.

-¿Cuántos metros tiene de construcción y cuantos de terreno? Te servirá para comparar con otras propiedades cercanas y similares. El precio de un inmueble depende mucho de los metros de construcción, por lo que este dato será importante.

-Si esta propiedad es tan buena, ¿por qué la está vendiendo? Aquí es donde averiguaras que tan motivado está el dueño para vender. Necesitas encontrar las razones que tiene para determinar su flexibilidad a la hora de negociar. Los intereses del dueño afectan directamente el precio de la propiedad.

-¿Cuánto es lo mínimo que aceptaría por la propiedad? Con esta pregunta sabrás de inmediato la verdadera motivación y flexibilidad del vendedor a la hora de negociar.

-¿Cuánto tiempo lleva esta propiedad en venta? Si lleva mucho tiempo, quizás el precio de venta está muy alto. Puede ser un indicador también de que el dueño no ha estado muy abierto a negociar y se mantiene firme en su precio.

-¿Cuándo fue la última oferta que recibió? También puedes preguntar qué valor ofrecieron por la propiedad.

-¿Por qué no ha podido vender la propiedad? Averigua bien porque no se ha concretado ningún negocio. Es muy posible que el precio este muy inflado o haya algún problema con la propiedad.

-¿Cuánto valdría arrendar esta propiedad? Muchas veces los dueños no tienen ni idea. Así sabrás que tanto sabe el dueño de la propiedad y del mercado en que se encuentra.

-¿La propiedad necesita reparaciones considerables? Aquí conocerás la honestidad del dueño. Por lo general, subestimara los arreglos y no será muy sincero.

-¿Cuál es la cuota de administración? Esta pregunta es en el caso de que sea un conjunto residencial. También debes averiguar si la cuota subirá o habrá un pago extra por alguna obra que hará la copropiedad.

-¿Tienes hipotecas? ¿Cuánto dinero debes? ¿Estas al día en los pagos? Una oportunidad para comprar barato es asumir las deudas del dueño, así que investiga bien este aspecto.

-¿Los títulos de la propiedad y los asuntos legales están en orden? Lo último que quieres es terminar comprando un problema. Asegúrate de que todo esté en orden.

-¿Qué piensa hacer con el dinero de la venta? Busca la manera de encontrar las motivaciones del vendedor. En ocasiones, lo que busca es dinero para un carro que tú tienes, por lo que puedes ofrecerle un trueque. Usa la imaginación y encuentra por todos los medios formas en que ambas partes ganen.

COMO INVERTIR CON EL DINERO DEL BANCO

Es muy gracioso como las personas creen que ir al banco a conseguir dinero para comprar activos es arriesgado, y al mismo tiempo, vayan afanosamente a endeudarse para comprar pasivos como carros, unas vacaciones, ropa o una vivienda personal.

También es muy chistoso que la gente llore cuando pierde dinero invirtiendo. No lloran cuando van a comprar ropa y no recuperan el dinero que gastan. No lloran cuando compran un carro y pierden cerca del 20 por ciento tan pronto sale del concesionario. ¿Por qué las inversiones tienen que ser diferentes?

En este capítulo te mostrare lo que tiene en cuenta el banco a la hora de aprobar un préstamo. Cuando aprendas como apalancarte con un banco, podrás aplicar algunos conceptos del libro para construir el camino hacia la libertad financiera.

Es muy importante pensar como un banco, no como un consumidor. De esta manera, sabrás como conseguir los mejores préstamos a las mejores tasas de interés.

Lo primero que el banco tiene en cuenta, a la hora de otorgar un préstamo o crédito, es el “Scoring Crediticio”, o en otras palabras, el Puntaje Financiero. Esto le indica al banco el historial crediticio de una persona y las probabilidades de que una persona cumpla con los pagos. Entre más confiable sea una persona, más credibilidad tendrá y podrá acceder a mejores prestamos con tasas de interés más bajas.

Con este puntaje, los bancos pueden conocer los riesgos que implicaría prestarle dinero a cierta persona o cierta empresa. Lo ideal sería tener un puntaje alto para obtener los mejores préstamos. Estos

puntajes varían dependiendo del país. En Colombia, el puntaje oscila entre cero y mil (0-1000).

Por lo general, los bancos tienen estipulado los intereses que cobran dependiendo del puntaje. Por ejemplo, pueden cobrar las tasas de interés más altas de 200 a 400 en el puntaje, y así mismo pueden negarse a prestarle dinero a alguien que califique menor a 200. Cada banco o entidad financiera tiene sus propias políticas en estos temas de riesgo.

En las entidades centralizadas de riesgo puedes conocer tu riesgo financiero. Esta información por lo general está disponible para cualquiera. Averigua en tu banco o entidad financiera donde puedes conocer este dato, ya que es muy importante conocerlo y poder trabajar en mejorarlo.

¿Cómo puedes mejorar tu puntaje? Ten en cuenta lo siguiente:

1. Pago oportuno: La cantidad de los pagos hechos a tiempo, de manera consecutiva. Debes tener en cuenta que tiene un mayor impacto en el último periodo. Si venías cumpliendo con los pagos, y en los últimos tres meses dejaste de pagar o te cobraron intereses por mora, el Scoring Crediticio baja.
2. Cantidad de créditos y obligaciones: Entre más obligaciones y créditos tiene una persona, más bajo es su Scoring en este sentido. En este aspecto también se analiza la capacidad de endeudamiento en el futuro próximo. Es decir, si una persona tiene cuatro tarjetas de crédito, pero no las utiliza, igualmente su Scoring baja porque podría adquirir mucha deuda en un futuro y comenzar a incumplir pagos.
3. Pago mensual mayor que el pago mínimo: En los créditos, siempre hay un pago mínimo que se debe abonar. Si la persona está en la capacidad de pagar una cifra mayor al pago mínimo, aumentara su Scoring. No necesariamente tiene que ser mucho mayor, simplemente lo suficiente para que el banco sepa que esa persona tiene liquidez. Por lo general, para simplificar la comunicación, los bancos no saben exactamente cuánto se pagó

de mas, simplemente se enteran de si se pagó lo mínimo o un poco más. Aunque estas políticas varían dependiendo del país, casi todos los bancos funcionan de la misma manera. Si el pago mínimo es de $300 dolares, lo ideal es que pagaras un poco más, como por ejemplo $310 dolares. Para el Scoring, es lo mismo si pagas $310 dolares que $390 dolares. Simplemente, el puntaje se basa en si pagaste más del mínimo, independientemente de cuanto haya sido ese valor exacto.

4. Número de consultas: Este criterio refleja la necesidad de financiación. Cada consulta del Scoring, queda marcada. Muchas consultas en un corto periodo de tiempo, puede afectar negativamente el Scoring porque refleja una necesidad excesiva de financiación. La vigencia de estos periodos de tiempo varían dependiendo del país, pero básicamente son de 3 a 6 meses.
5. Antigüedad: El tiempo en que ha pertenecido una persona al sector crediticio. Las cuentas de ahorro y los productos similares no se tienen en cuenta. Solo se valora los préstamos y productos crediticios. Es un factor muy importante y de mucho peso. Un banco quiere saber si una persona tiene experiencia con estos temas financieros y si conoce su funcionamiento.

Debes tener en cuenta que aunque tengas un excelente Scoring, si tu historia financiera personal con el banco al que vas en busca de un préstamo no es tan buena, puede afectar la decisión del banco de financiarte.

En resumen:

-Entre más alto sea el Scoring Crediticio de una persona, más dinero le prestara el banco, con mayor regularidad y a mejores tasas de interés.

-Entre más bajo sea el Scoring Crediticio de una persona, menos dinero le prestara el banco, con menor regularidad y a peores tasas de interés.

Además del Scoring Crediticio, un banco también mira lo siguiente:

1. Nivel de ingresos.
2. Nivel de deuda.
3. Tipo de actividad. El banco quiere saber cómo obtiene ingresos una persona para así conocer cuánto abona en impuestos y demás regulaciones fiscales.
4. Antigüedad, tanto con el banco como con el sector crediticio.
5. Historial de una persona en un banco o entidad financiera.
6. Reportes adicionales. Pueden ser de Cámara de comercio, EPS, Fondo de Pensión, etc.
7. Experiencia en montos o experiencia manejando sumas considerables de dinero.
8. Destino de los recursos. Lo ideal es que el préstamo sea para fines de propiedades, ya que cuenta con la garantía del inmueble. Sería complicado que un banco te prestara dinero para especular en la bolsa de valores. Recuerda que la tasa de interés está asociada al riesgo del banco. En bienes raíces el riesgo disminuye, por lo que las tasa de interés tiende a ser más baja. Por el contrario, las tasas de interés de las tarjetas de crédito son las más altas, por el riesgo que conllevan.
9. Soporte de ingresos.
10. Recurrencia de ingresos.
11. Codeudores o avales.
12. Garantías ofrecidas. Entre más garantías tenga el banco, más barato presta su dinero.

No entraremos en detalles con cada punto. Simplemente, ten esto en cuenta y consulta con un asesor estos temas a la hora de pedir dinero al banco. Recuerda que el negocio del banco es prestarte dinero. Entre más, mejor. Si te están rechazando, es porque estas fallando en uno de los puntos mencionados. Busca la manera de cumplir con la mayor cantidad de estos criterios para que accedas a los mejores préstamos.

Una última reflexión

No te enojes conmigo por los temas sensibles tratados en este libro.

¿Por qué la gente es tan sensible y se enoja cuando escuchan la verdad?

Yo no fui el que dije: “Ve a la escuela, consigue un empleo, sal de deudas, ahorra dinero y se feliz para siempre”.

Yo no fui el que enseño Algebra y Biología diciendo que iban a ser útiles en el mundo real.

Yo no soy el que otorga préstamos usureros de $100,000 dolares para conseguir un diploma que no sirve para nada.

Yo no recomiendo ni aconsejo a las personas que ahorren dinero que dejo de ser dinero en 1971.

Yo no les digo a las personas que el gobierno o una empresa se encargaran de ellas en su vejez.

Yo no obligo a las personas a meter su dinero en un esquema fraudulento piramidal de pensiones que está quebrado.

Por favor, no te enojes conmigo. Yo no fui el que te dijo todas esas mentiras.

Yo lo único que trate de hacer con este libro fue quitarte la venda que tenías en tus ojos. La misma venda que te pusieron tus padres, maestros y todo el sistema educativo.

Quiero que recuperes tu vista.

Es como si todos estos años hayas estado durmiendo profundamente, soñando cosas muy bonitas y agradables… y entonces aparecí yo y te desperté del sueño.

Es lógico que te molestes. Estabas durmiendo muy tranquilo y perturbe tu sueño. Pero era por tu bien: Si hubieras permanecido dormido, en 40 años te hubieras despertado encadenado a un cubículo, trabajando en un empleo mal pagado (si es que los robots no te lo roban o no se muda a China), con deudas hasta el cuello, viviendo una vida promedio, odiando tu lunes a viernes y preguntándote por que terminaste de esa manera luego de haber hecho todo lo que te dijeron que hicieras.

Te repito: Eso que te han dicho desde niño, que te vienen repitiendo todos estos años, que ves que todo el mundo hace, que hicieron tus padres y tus familiares y que parece normal, es una mentira. Es un sueño.

Como dije al principio del libro: Es hora de recuperar la cordura.

Llego la hora de que despiertes.

ACERCA DE NOSOTROS

Nuestra misión es brindarles a las personas el conocimiento que las escuelas y universidades no consideraron importante, pero que es la base de todo empresario e inversionista exitoso.

En estos tiempos de incertidumbre financiera, de colapsos en los mercados, de economías deprimidas, de empleos inestables, de devaluación constante del poder adquisitivo del dinero y de gobiernos en bancarrota, la educación financiera es la única arma con la que cuenta el ciudadano promedio.

Nuestras redes sociales, blogs, libros y cursos pretenden preparar y educar a la mayor cantidad de personas posibles que quieran convertirse en empresarias e inversionistas, con conocimientos que pueden aplicarse en el mundo real.

Algunos de nuestros próximos cursos serán los siguientes:

-Como invertir como un profesional en Bienes raíces sin pagar impuestos.

-Como ganar dinero con las redes sociales.

-Como comprar en China y vender en Amazon.

-Como comprar en China y vender en Facebook.

… y muchos más.

A partir de mediados de Julio o Agosto del 2018 comenzaran a salir los cursos inéditos.

Si quieres conocer más de nuestros cursos y material educativo que tenemos para ti, ingresa a nuestras redes sociales o nuestra página web y pregúntanos.

Los cursos que tendremos y todo nuestro material educativo está pensado para que esté al alcance de todos, por lo que será siempre de forma digital, y los conocimientos los podrán aprender y aplicar todas las personas, independientemente de su nivel académico o económico.

Nuestro material educativo está pensado y diseñado para que sea el mejor aprendizaje de tu vida. En los cursos de Bienes Raíces nos adentraremos más en cómo invertir pagando 0% en impuestos y usando tanto el dinero del banco como del gobierno, usando ejemplos de la vida real como guía de aprendizaje.

¿Muy bueno para ser verdad?

Te aseguro que no.

Muchos términos y temas del mundo de los Bienes Raíces no los pude cubrir aquí por la complejidad de los ejemplos, pero en nuestros cursos nos adentraremos en ellos y los explicaremos de forma muy sencilla y detallada. Personalmente diseñare los cursos y hare que cuando acabes tengas todo el conocimiento y las herramientas para tener éxito como inversionista.

Espero conocerte algún día y que me cuentes tu historia de éxito. Espero nos encontremos en un curso y pueda enseñarte personalmente como puedes alcanzar la tan ansiada libertad financiera que siempre has soñado.

No descansaremos hasta que más de 7 mil millones de personas sepan de nosotros y aprendan como pueden conseguir independencia financiera gracias a nuestra ayuda.

Ha sido un verdadero privilegio pasar este tiempo contigo. ¡Nos encontraremos muy pronto!

Un abrazo y que Dios te bendiga.

Santiago R. T.

Contáctanos



@Sociedadecaballeros

@ComoJugarMonopolio

@HowToPlayMonopoly



sociedadecaballeros@gmail.com

comojugarmonopolio@gmail.com



@sdecaballeros

Página Web:

www.sociedadecaballeros.com



@Sociedadecaballeros